

Die Regelung des Außenhandels in Deutschland von 1945–1949

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Hohen Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel

vorgelegt von

WALTER MOTZ

aus Lörrach (Deutschland)

1954

Buchdruckerei Karl Schahl, Lörrach-Stetten



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Die Regelung des Außenhandels in Deutschland von 1945–1949

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Hohen Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel

vorgelegt von

WALTER MOTZ

aus Lörrach (Deutschland)

1954

Buchdruckerei Karl Schahl, Lörrach-Stetten

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät
auf Antrag der Herren

Prof. Dr. V. F. W a g n e r und Prof. Dr. E. S a l i n.

B a s e l, den 5. März 1953.

Prof. Dr. E d g a r S a l i n
Dekan.



Meinen lieben Eltern!

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung	1
1. Kapitel: Die Lage der deutschen Wirtschaft bei Kriegsende	3
I. Der deutsche Außenhandel vor Ausbruch des Krieges	3
II. Die deutsche Situation bei Kriegsende nach 1945	4
1. Die strukturellen Veränderungen des deutschen Wirtschaftskörpers	4
2. Die Veränderung der Bevölkerungsstruktur durch Krieg, Gefangen- schaft und Flüchtlinge	5
3. Die Veränderungen des Produktionsapparates durch Kriegsein- wirkungen, Entnahmen und Demontagen	5
III. Die administrativen Bestimmungen der Alliierten	6
1. Das Potsdamer Abkommen in der Erklärung vom 2. 8. 1945	6
2. Der Plan für die Reparationen und das Niveau der deutschen Nach- kriegswirtschaft vom 26. 3. 1946 (kurz Industrieplan genannt)	6
3. Der revidierte Industrieplan vom 29. 8. 1947	7
4. Das Abkommen über das Industrieniveau Westdeutschlands vom 13. 4. 1949	8
5. Die Bestimmungsgründe der Alliierten zur Aufstellung der In- dustriepläne	8
2. Kapitel: Die faktische Entwicklung der Regelung des Außenhandels in den vier Besatzungszonen	11
I. Die Regelung des Außenhandels in der amerikanischen und britischen Besatzungszone	11
1. Die grundlegenden Verordnungen nach Beendigung des Krieges	11
2. Das erste Anlaufen des Außenhandels in der amerikanischen und englischen Zone Deutschlands	12
a) Die Organisation der amerikanischen Außenhandelsbehörden	13
b) Die ersten Außenhandelsgeschäfte	14
aa) Amerikanische Zone	14
bb) Britische Zone	15
3. Der Interzonenhandel zwischen der US- und britischen Zone bis zum Zusammenschluß zum „Vereinigten Wirtschaftsgebiet“	16
4. Der Zusammenschluß der englischen und amerikanischen Zone zum Vereinigten Wirtschaftsgebiet (Bizone)	18
a) Einleitung	18
b) Die Gründung der JEIA (Joint Export—Import Agency)	19
c) Die Aufgaben der JEIA	19
d) Die Organisation der bizonalen Besatzungsbehörden	20
e) Die Organisation der deutschen Außenhandelsbehörden	21
5. Die gesetzlichen Bestimmungen über den bizonalen Außenhandel von 1947 bis zur Bildung der Trizone (Mitte 1949) und deren fak- tische Handhabung	23

	Seite
a) Das Exportverfahren der Bizone	23
aa) Die Exportanweisung Nr. 1 vom 11. 4. 1947	23
bb) Die JEIA-Anweisung Nr. 6 vom 23. 9. 1947, betr. Export- Devisen-Bonus	29
cc) Die JEIA-Anweisung Nr. 8 vom 3. 10. 1947, betr. Geschäfts- reisen ins Ausland	32
dd) Die JEIA-Anweisung Nr. 9 vom 17. 11. 1947, betr. Dienst- leistungen deutscher Handelsvertreter für ausländische Auf- traggeber	33
ee) Die JEIA-Anweisung Nr. 11 vom 1. 1. 1948, betr. Verfahren zur Wiedereinschaltung deutscher Schiffsmakler, Spediteure und Transportagenten	34
ff) Die JEIA-Anweisung Nr. 13 vom 10. 2. 1948, betr. Rahmen- ausfuhrgenehmigung	35
gg) Die Errichtung der Bank Deutscher Länder im März 1948	36
hh) Die JEIA-Anweisung Nr. 17 vom 1. 4. 1948, betr. den Betrieb deutscher Schifffahrtslinien	37
ii) Die JEIA-Anweisung Nr. 20 vom 21. 6. 1948, betr. Devisen- kredite	38
kk) Die JEIA-Anweisung Nr. 24 vom 20. 9. 1948, betr. Patent- anmeldung im Ausland	38
ll) Die JEIA-Anweisung Nr. 1 (Neufassung) vom 1. 12. 1948	39
mm) Ergänzung A zur JEIA-Anweisung Nr. 1 (Neufassung) vom 18. 2. 1949	41
nn) Die Export-Angleichung der französischen Zone an die Bizone vom 11. 4. 1949	42
b) Das Importverfahren der Bizone	43
aa) Einleitung	43
bb) Die ersten Ansätze zur individuellen Einfuhr	43
cc) Die JEIA-Anweisung Nr. 4 vom 18. 8. 1947	44
dd) Die JEIA-Anweisung Nr. 10 vom 24. 11. 1947, betr. Locke- rung der zentralen Einfuhren	46
ff) Das Sondereinfuhrprogramm vom September 1948	47
gg) Die JEIA-Anweisung Nr. 29 vom 28. 2. 1949	48
hh) Import-Angleichung der französischen Zone an die Bizone vom 15. 7. 1949; Ergänzung A zur JEIA-Anweisung Nr. 29	51
6. Die Entwicklung der zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone mit dem Ausland	52
a) Einleitung	52
b) Die zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone im Jahre 1947 und ihre Besonderheiten	53
c) Die zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone im Jahre 1948 und ihre Besonderheiten	55
aa) Der Handelsvertrag mit Griechenland vom 21. 1. 1948	55
bb) Der Handelsvertrag mit Italien vom 10. 4. 1948	57
cc) Das Handelsabkommen mit der Benelux vom 11. 6. 1948	57
dd) Das Warenabkommen mit der Schweiz vom 23. 8. 1948	58
ee) Das Handelsabkommen mit Frankreich vom 16. 12. 1948	59
ff) Kurze Zusammenfassung der Verträge bis 1948	60
d) Die zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone im Jahre 1949 und ihre Besonderheiten	61
aa) Das Handelsabkommen mit der Schweiz vom 27. 8. 1949	61
bb) Das Handelsabkommen mit Holland vom 1. 9. 1949	61
cc) Kurze Zusammenfassung der Verträge bis 1949	62

	Seite
7. Die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels des Vereinigten Wirtschaftsgebietes und die Auswertung des Zahlenmaterials	63
a) Die zeitliche Entwicklung und der Umfang des Außenhandels sowie seine Besonderheiten	63
aa) Die Entwicklung des Volumens der Jahre 1945 bis 1947	63
bb) Die Entwicklung des Volumens im Jahre 1948 und bis März 1949	63
b) Die Herkunft und Richtung der Außenhandelsgüter des Vereinigten Wirtschaftsgebietes	67
aa) Die Herkunftsländer (Einfuhr)	67
bb) Die Bestimmungsländer (Ausfuhr)	68
c) Die illegale Ein- und Ausfuhr	68
II. Die Regelung des Außenhandels in der französischen Besatzungszone	69
1. Einleitung	69
2. Die grundlegenden Verordnungen und die Organisation der Außenhandelsbehörden	69
a) Allgemeines	69
b) Die Organisation und Aufgaben des Außenhandelszentralamtes	70
c) Die Organisation und Aufgaben der Außenhandelsstellen	70
d) Die Übernahme der Oficomex durch die JEIA (Zusammenschluß zur Trizone)	71
3. Die Handhabung des Außenhandels der französischen Besatzungszone	72
a) Das Exportverfahren der französischen Zone	72
aa) Einleitung	72
bb) Die erste Etappe des Exportverfahrens	73
cc) Die zweite Etappe des Exportverfahrens	73
dd) Der Export-Devisenbonus als Anreiz zur Exportsteigerung	74
ee) Die dritte Etappe des Exportverfahrens	75
b) Das Importverfahren der französischen Zone	75
c) Der Zahlungsverkehr der französischen Zone	76
4. Der Interzonenhandel der französischen Zone	78
5. Die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels der französischen Zone und die Auswertung des Zahlenmaterials	79
a) Die Entwicklung des Außenhandelsvolumens der französischen Zone	79
b) Die Herkunftsländer und Bestimmungsländer im Warenverkehr der französischen Zone	79
III. Die Regelung des Außenhandels der russischen Besatzungszone	81
1. Einleitung	81
2. Die direkten und indirekten Exporte der russischen Besatzungszone	81
a) Die direkten Exporte der Ostzone	82
b) Die indirekten Exporte der Ostzone	83
c) Das Importverfahren der russischen Besatzungszone	83
3. Die Organisation der Außenhandels- und Interzonenhandelsbehörden	84
4. Die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels der russischen Besatzungszone und die Auswertung des Zahlenmaterials	85
a) Der Umfang des ostzonalen Außenhandels	85
b) Die Richtung des ostzonalen Außenhandels	86
c) Die Gliederung des ostzonalen Außenhandels	87

	Seite
5. Die Handelsabmachungen der Ostzone	88
a) Die Handelsverträge mit Polen	88
b) Die Handelsverträge mit der Tschechoslowakei	89
c) Die Handelsverträge der Ostzone mit anderen Staaten	89
6. Der Interzonenhandel der Ostzone	90
3. Kapitel: Der Marshallplan und Westdeutschland	93
4. Kapitel: Kritische Untersuchung über die Regelung des Außenhandels der drei Westzonen Deutschlands	97
Quellennachweis	109
Literaturverzeichnis	119

Einleitung

Die vorliegende Arbeit macht es sich zur Aufgabe, an Hand der nach 1945 gegebenen wirtschaftlichen Lage und der daran anschließenden Entwicklung das Problem der Wiederingangsetzung des deutschen Außenhandels aufzuzeigen.

Mit der Beendigung des Krieges ergab sich die Notwendigkeit, den deutschen Außenhandel wieder aufzubauen. Diese Forderung erhob sich durch die Unterbrechung sämtlicher Handelsbeziehungen mit dem Ausland, den Zusammenbruch des bisherigen deutschen Außenhandelsystems im Innern und den Strukturwandel innerhalb und außerhalb Deutschlands infolge der veränderten wirtschaftlichen und politischen Lage nach dem Kriege.

Durch die Aufteilung Deutschlands in vier Besatzungszonen, die sich äußerst nachteilig auf die wirtschaftliche Gesundung ausgewirkt hat, ist hier eine einheitliche Darstellung des Außenhandelsproblems nach dem Kriege nicht möglich. Zwar wurde durch die Potsdamer Beschlüsse vom 2. August 1945 eine wirtschaftliche Einheit Deutschlands angestrebt, jedoch scheiterten diese Bemühungen an dem eigenmächtigen Verhalten der französischen und russischen Besatzungsorgane. Dagegen schlossen sich die amerikanische und englische Zone nach dem Bevin-Byrnes-Abkommen vom Dezember 1946 im Laufe des Jahres 1947 zusammen. Nach Aufhebung der Kontrolle an den Zonengrenzen, nach der in den drei Westzonen gemeinsam durchgeführten Währungsreform und nach der Eingliederung des Oficomex, der Außenhandelsorganisation der französischen Besatzungszone, schloß sich auch die französische Zone im Jahre 1948 der Doppelzone an. Die Trennung von der russischen Zone wurde durch diese Entwicklung noch erheblich verschärft.

Die Ziele der Besatzungspolitik waren die Wiedergutmachung der durch Deutschland angerichteten Schäden und die Verhütung einer erneuten deutschen Aggression durch entsprechende Kontrolle der Wirtschaft. Die beschränkenden und abbauenden Maßnahmen in dieser Richtung lasteten jedoch schwer auf der deutschen Wirtschaft und stellten sich der wirtschaftlichen Erholung entgegen oder überschatteten sie.

Der Außenhandel der anglo-amerikanischen Zone bzw. der französischen Zone lag ursprünglich in den Händen der Besatzungsmächte und seit Anfang 1947 für die Bizone bei der JEIA, dem Außenhandels-

organ des Vereinigten Wirtschaftsgebietes. Für die Regelung des Ausfuhrverfahrens wurde dann stufenweise dem deutschen Exporteur die Mitwirkung und eine größere Selbständigkeit eingeräumt.

Die Kriegszwangswirtschaft mit Mengenbewirtschaftung, Festpreisen und -löhnen wurde von den Alliierten beibehalten. Dieses System hatte unter der autoritären Handhabung und bei ausreichender Versorgung mit Nahrungsmitteln im Kriege gut funktioniert, aber nach dem Wegfall dieser Voraussetzungen wuchsen die schwarzen und grauen Märkte immer mehr an. Die Geldreform am 20. 6. 1948 wurde dann das wirtschaftlich entscheidende Ereignis, mit dem die Produktion und der Außenhandel sprunghaft anstiegen.

Wie die Wiederankurbelung des deutschen Außenhandels in Angriff genommen und durchgeführt wurde, soll hier getrennt nach den einzelnen Besatzungszonen dargestellt und einer kritischen Beurteilung unterzogen werden. Wir sind uns im klaren, daß eine vollständige Lösung des gestellten Problems heute noch nicht möglich ist, da zum Teil wesentliches Material noch nicht zur Verfügung steht und erst zu einem späteren Zeitpunkt mit dessen Freigabe gerechnet werden kann. Vor allen Dingen ist das Material außerhalb des Vereinigten Wirtschaftsgebietes sehr unzugänglich. Immerhin wollen wir versuchen, den Tatsachen an Hand des erreichbaren Materials so nahe wie möglich zu kommen, um zumindest die großen Zusammenhänge eindeutig klarzulegen.

Der in dieser Arbeit untersuchte Zeitraum erstreckt sich von Kriegsende 1945 bis Sommer bzw. Herbst 1949.

1. Kapitel: Lage der deutschen Wirtschaft bei Kriegsende

I. Der deutsche Außenhandel vor Ausbruch des Krieges

Um die nach dem Kriege gegebenen Notwendigkeiten für den deutschen Außenhandel richtig zu beurteilen, ist es erforderlich, zumindest einen kurzen Überblick über die Außenhandelssituation vor Ausbruch des Krieges zu geben, denn auch hier gilt der Satz: wenn man das Sein sollen feststellen will, muß man nicht nur das Sein, sondern auch das Gewordensein kennen.

Deutschland war vor dem ersten Weltkrieg mit 13 bis 14 Prozent an der Gesamteinfuhr und mit 12 bis 13 Prozent an der Gesamtausfuhr der Welt beteiligt. In den Jahren 1925 bis 1938 bewegte sich der Anteil Deutschlands an der Welteinfuhr zwischen $7\frac{1}{2}$ und 10 Prozent, an der Weltausfuhr zwischen 8 und 11 Prozent — mit Ausnahme zweier extremer Jahre ¹.

Durch die Tatsache, daß Deutschland sich aus dem eigenen Boden nicht selber ernähren konnte, war es auf die Einfuhr von Nahrungs- und Genußmitteln angewiesen und nahm fast mehr als ein Fünftel des Weltangebots an Küchengewächsen, Obst und Südfrüchten, Schmalz und Talg, nichtöhlhaltigen Sämereien sowie Ölfrüchten und Ölsaaten auf.

Eine nennenswerte Ausfuhr auf dem Ernährungssektor wurde lediglich für Hopfen und Margarine erzielt.

Im Bereich der gewerblichen Rohstoffe und Halbwaren war Deutschland überwiegend einfuhrgebunden. Annähernd ein Fünftel führte es regelmäßig Flachs, Hanf und Jute, Häute und Felle, Rohphosphate, Kupfererze, Manganerze und Thomasphosphatmehl ein.

Der Anteil der Einfuhr am Welthandel betrug in den Jahren 1925 bis 1938 in Federn und Borsten 40 bis 66 Prozent, die gleichen Prozente in Holz und Holzmasse; 51 bis 72 Prozent in Eisenerzen und Schwefelkies; 76 bis 84 Prozent in Braunkohlen, die fast ausnahmslos aus der CSR kamen. Dagegen waren Steinkohlen, Koks und Preßkohlen, ferner Kalidüngemittel und als hauptsächliches Stickstoffdüngemittel schwefelsaures Ammoniak die typischen, aber auch einzigen wichtigen Ausfuhrwaren des Rohstoffbereiches ².

Den größten Posten der deutschen *Ausfuhr* stellten die gewerblichen Fertigerzeugnisse. Der Export an gewerblichen und textilen Enderzeugnissen erbrachte hohe Summen, doch erreichte der deutsche Anteil an der Weltausfuhr in keiner dieser Gruppen ein Fünftel. Die chemische Industrie hatte den größten Prozentanteil an der Weltausfuhr: Zelluloid und verwandte Kunststoffe 75 bis 95 Prozent; Farben, Firnisse und

Lacke 37 bis 41 Prozent; sonstige chemische und pharmazeutische Erzeugnisse 31 bis 37 Prozent. Diese drei Posten erbrachten zusammen über eine Milliarde Exporterlöse im Jahre 1929.

Deutschland bestritt in Glas und Glaswaren ein Viertel bis die Hälfte der Weltausfuhr; in Ton- und Porzellanwaren ein Viertel. Mehr als die Hälfte der deutschen Fertigwarenausfuhr stellten die Metallfabrikate. Innerhalb des Maschinenbaus nahmen eine besondere Bedeutung die Werkzeugmaschinen mit 40 bis 60 Prozent ein; die Textilien erreichten 39 bis 44 Prozent und die elektrotechnischen Erzeugnisse 22 bis 31 Prozent der Weltausfuhr in den angeführten Jahren ³.

Zur Information fügen wir noch einige absolute Zahlen über das deutsche Außenhandelsvolumen im Verhältnis zu wichtigen anderen Außenhandelsländern hinzu.

Internationale Vergleichszahlen

Der Welthandel (Umsatz = Ein- und Ausfuhr) in Millionen Reichsmark ⁴.

Länder	1929	1932	1936	1938
Deutschland	26 930	10 406	8 986	10 706
Frankreich	17 823	8 194	6 220	5 493
Großbritannien	37 539	14 987	15 159	16 195
Sowjetunion	3 899	2 757	1 337	1 239
Schweiz	3 842	2 022	1 609	1 653
Japan	10 263	4 327	5 120	5 459
USA	39 785	12 066	11 935	12 403
Argentinien	7 257	2 047	2 165	2 239

II. Die deutsche Situation bei Kriegsende nach 1945

1. Die strukturellen Veränderungen des deutschen Wirtschaftskörpers.

Der Krieg mit seinen erheblichen materiellen Schäden hatte die Grundlage der deutschen Volkswirtschaft aufs Schwerste erschüttert. Durch die bedingungslose Kapitulation der deutschen Wehrmacht am 7. Mai 1945, die Aufteilung Deutschlands in vier Besatzungszonen und die Ausübung der Verwaltungstätigkeit durch die Alliierten, wurde das deutsche Volk in einem noch nicht dagewesenen Ausmaß von der Selbstbestimmung seines Schicksals ausgeschlossen. Die Umwälzungen waren von tiefgreifendem Einfluß auf allen Gebieten des staatlichen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens.

Die Aufgabe dieses Abschnitts soll es sein, die oben angedeuteten Folgewirkungen des Krieges auf dem Gebiet der Wirtschaft im einzelnen darzustellen.

Auf Grund der Potsdamer Beschlüsse fiel das Königsberger Gebiet an Rußland, Schlesien und über zwei Drittel von Pommern und nahezu die Hälfte der Provinz Brandenburg wurden der polnischen Verwaltung

unterstellt und von Polen inzwischen in Besitz genommen. Bei diesen Gebieten handelt es sich um 24 Prozent der Fläche Deutschlands vor 1937 ⁵.

Mit dem Gebiet östlich der Oder-Neiße-Linie verlor Deutschland 25 vom Hundert seiner landwirtschaftlich genutzten Fläche und 23 vom Hundert seines Waldgebietes. Die zwangsweise geräumten Gebiete waren land- und forstwirtschaftliche Überschußgebiete ⁶. In diesem Raum befanden sich rund 15 vom Hundert der deutschen Steinkohlenvorräte und rund 17 vom Hundert der Braunkohlengruben. Daneben gingen die vor dem Krieg schon vorhandenen Industrieeinrichtungen verloren, die in den letzten Kriegsjahren nach dem Osten verlagert wurden, um den laufenden Bombenangriffen nicht mehr ausgesetzt zu sein ⁷.

2. Die Veränderung der Bevölkerungsstruktur durch Krieg, Gefangenschaft und Flüchtlinge.

Durch die Aufnahme und Unterbringung von rund 10 Millionen Flüchtlingen, vorwiegend Frauen und Kinder, aus den verloren gegangenen Ostgebieten, stieg die ohnehin schon erhebliche Bevölkerungsdichte in Deutschland auf 185 Menschen je Quadratkilometer. Der Krieg hatte jedoch nicht nur die bisherige Bevölkerungsdichte verschoben, sondern darüber hinaus hatten die Kriegsausfälle der Männer in den mittleren Altersgruppen zu einem Frauenüberschuß geführt, der durch die Zurückhaltung männlicher Jahrgänge in der Kriegsgefangenschaft noch verstärkt wurde ⁸.

3. Die Veränderungen des Produktionsapparates durch Kriegseinwirkungen, Entnahmen und Demontagen.

Die deutsche Wirtschaft wurde durch die enormen Kriegsschäden, die Luft- und Landstreitkräfte verursacht hatten, durch Kriegsbeute und Plünderung sowie durch Entnahmen und Demontagen aus der Substanz schwer getroffen ⁹. Deutschland verlor die gesamten Auslandsanlagen und den Auslandsbesitz an Gold und Devisen, seine ausländischen Patente und sonstige Fabrikationsgeheimnisse, nach denen in deutschen Betrieben nach der Besetzung gesucht wurde.

Der Verlust des deutschen Volksvermögens beläuft sich auf Grund von mehreren unabhängig voneinander geführten Erhebungen auf 40 bis 50 vom Hundert des Vorkriegsstandes ¹⁰.

Nach Ermittlungen des Institutes für Konjunkturforschung wurde die industrielle Ausrüstung Deutschlands 1946, auf Grund der Produktion von 1936 auf rund die Hälfte reduziert, wobei zwischen den verschiedenen Besatzungszonen erhebliche Unterschiede bestanden ¹¹. In der Verkehrswirtschaft wurde die Hochseeschifffahrt ganz ausgeschaltet. In Vorkriegspreisen ausgedrückt betrug die Wohnraum-minderung durch Zerstörung, Beschädigung und vorläufige Gebietsveränderung schätzungsweise 50 Milliarden RM ¹².

III. Die administrativen Bestimmungen der Alliierten

1. Das Potsdamer Abkommen in der Erklärung vom 2. 8. 1945.

In Potsdam übertrugen die Vereinigten Staaten, Großbritannien und die Sowjetunion die Erklärung von Jalta in ein Einzelprogramm mit folgenden Forderungen:

- a) „Ausschaltung der Produktionsmöglichkeiten und Verbot der Produktion von Waffen, Munition und Kriegsgerät, von Flugzeugen aller Art und Hochseeschiffen.
- b) Zerstörung des deutschen Kriegspotentials durch Entfernung von Werken aus der Schwerindustrie, vor allem der Metallindustrie, Maschinenindustrie und chemischen Industrie“¹³.

Das Potsdamer Abkommen sah vor, daß Deutschland als wirtschaftliche Einheit mit einheitlichen Richtlinien für sein Wirtschaftsleben und die zu fordernden Reparationsleistungen behandelt werden sollte. Die alliierte Kontrolle sollte der deutschen Wirtschaft nur so weit auferlegt werden, um eine gerechte Warenverteilung zwischen den einzelnen Zonen zu gewährleisten.

2. Der Plan für die Reparationen und das Niveau der deutschen Nachkriegswirtschaft vom 26. 3. 1946 (kurz Industrieplan genannt).

Dieser Doppelplan stellte den Rahmen zur Durchführung des Potsdamer Abkommens dar und bestimmte den Umfang und die Art der industriellen Abrüstung, die dann für Reparationen verfügbar wurde.

Die leitenden Grundsätze für den Reparationsplan und das Niveau der deutschen Nachkriegswirtschaft waren folgende:

- a) „Ausschaltung des deutschen Kriegspotentials und industrielle Abrüstung Deutschlands,
- b) Zahlung von Reparationen an die Völker, die unter dem deutschen Angriff gelitten hatten,
- c) Entwicklung der Landwirtschaft und Friedensindustrie,
- d) Aufrechterhaltung eines durchschnittlichen Lebensstandard in Deutschland, der nicht höher lag als der durchschnittliche Lebensstandard der europäischen Länder (ausschließlich Großbritannien und der Sowjet-Union),
- e) Belassung ausreichender Hilfsmittel in Deutschland nach der Zahlung der Reparationen, um Deutschland in die Lage zu versetzen, ohne Hilfe von außen zu existieren“¹⁴.

Die Maßnahmen, durch die der Plan seine Ziele zu erreichen suchte, bestanden in dem Verbot bestimmter Industrien und in der Beschränkung sowohl der industriellen Betätigung als auch des deutschen Außenhandels.

Einschneidender als die Produktionsverbote, wie z. B. diejenigen für
 die Herstellung von schweren Werkzeugmaschinen,
 Kugel-, Rollen- und Kegellager,
 die synthetische Erzeugung von Benzin, Gummi und Ammoniak,
 Rohaluminium und Magnesium etc.

hatten sich die Einschränkungen wichtiger Erzeugnisse ausgewirkt. Wir
 könnten hier mehrere Arten von Produktionsbeschränkungen unter-
 scheiden, die besonders die Grundstoff- und Produktionsmittelindustrie
 trafen:

- a) Die Produktion wurde mengen- oder wertmäßig nach oben begrenzt.
 Solche Obergrenzen waren festgelegt
 - aa) der Produktionsmenge nach für
 die eisenschaffende Industrie (Rohstahlherstellung 5,8 Millionen
 Tonnen in jedem kommenden Jahr),
 wichtige Zweige der Fahrzeugindustrie und für
 die Schuhindustrie;
 - bb) dem Produktionswert nach für
 den Maschinenbau,
 die Elektrotechnik,
 die Optik und Feinmechanik und
 die chemische Industrie.
 Einschränkung der Stromerzeugung.
- b) Die Produktion wurde durch Festlegung des Rohstoffverbrauchs be-
 schränkt. Dies galt für
 die Kautschukverarbeitung,
 die metallverarbeitende Industrie und
 die Textilindustrie.
- c) Der Produktionsumfang wurde durch die Festlegung einer Ober-
 grenze für den Konsum bestimmt ¹⁵.

Hinsichtlich des Außenhandels durfte der Wert der Ein- und Ausfuhr
 im Jahre 1949 drei Milliarden RM (in Werten von 1936) nicht über-
 steigen. Von 1949 an sollte der deutsche Außenhandel auf zwei Drittel
 seiner Vorkriegsstärke herabgesetzt bleiben, wobei die Hälfte der nach
 Deutschland einströmenden Einfuhrgüter aus Lebensmitteln bestehen
 sollte.

3. Der revidierte Industrieplan vom 29. 8. 1947.

Durch den revidierten Industrieplan wurde die zulässige Industrie-
 erzeugung für das britische und amerikanische Besatzungsgebiet um
 25 bis 30 Prozent heraufgesetzt. Diesesmal legte man den Stand der
 Industrieproduktion von 1936 zu Grunde, während das Potsdamer
 Abkommen das Jahr 1932 zum Vorbild nahm.

Die Stahlproduktion wurde auf 10,7 Millionen Tonnen festgesetzt,
 die Produktion des Maschinenbaus auf 1,67 gegen 1,09 Milliarden RM,
 die zu belassende Leistungsfähigkeit im Werkzeugmaschinenbau von

12 auf 65 Prozent, der Schwermaschinenbau von 40 auf gleichfalls 65 Prozent und der Leichtmaschinenbau von 67 auf 77 Prozent der damaligen Kapazität erhöht¹⁶. Auch dem Außenhandel wurde grundsätzlich der Umfang von 1936 zugebilligt.

4. Das Abkommen über das Industrieniveau Westdeutschlands vom 13. 4. 1949.

In diesem Abkommen wurde Westdeutschland die Wiederzulassung zum Schiffbau mit Einschränkungen zugestanden und die Aluminiumerzeugung der Trizone auf 85 000 Tonnen jährlich, die Herstellung von Kugel- und Rollenlagern auf 33 Millionen Einheiten im Jahr bei Einschichtarbeit sowie die Stahlerzeugung auf 11,1 Millionen Tonnen jährlich begrenzt¹⁷.

5. Die Bestimmungsgründe der Alliierten zur Aufstellung der Industriepläne.

Die Methoden des Abbaus, wie sie der Industrieplan anwandte, gingen offensichtlich von Erwägungen der Sicherheit und der Einschränkung der künftigen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie aus. Daraus erklärte sich in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit, daß im Mittelpunkt des industriellen Abbaus die Grundstoff- und Produktionsmittelindustrie standen.

Dem ersten, damals von allen vier Besatzungsmächten verkündeten Industrieplan lag die Fabel des sogenannten Morgenthauplanes zugrunde, der die Verwandlung Deutschlands in ein Agrarland mit einem möglichst geringen Industrialisierungsgrad vorsah. Die in der Industrie freigewordenen Arbeitskräfte wollte man in die Landwirtschaft überführen, stellte aber nicht in Rechnung, daß die Aufnahmefähigkeit der Landwirtschaft begrenzt war.

Deutschland konnte jedoch nur bestehen, wenn ihm die Möglichkeit gegeben wurde, sich neu und im verstärkten Maße zu industrialisieren und ihm gestattet wurde, auf den internationalen Märkten in Wettbewerb zu treten. Bei der Aufstellung des Planes übersah man die Folgen, die sich bei der wechselseitigen Abhängigkeit der einzelnen Volkswirtschaften auf längere Sicht einstellen mußten. Denn Deutschland fiel auf dem Weltmarkt nicht nur als Produzent, sondern auch als Konsument aus¹⁸.

Durch die veränderte politische Situation in Europa und die Einbeziehung Westdeutschlands in den Marshallplan verschoben sich die Voraussetzungen des Potsdamer Planes wesentlich und diese verlangte einen höheren Anteil Westdeutschlands an der westeuropäischen Produktion. Der Beitrag zum europäischen Wiederaufbau konnte aber nur geleistet werden, indem die betreffenden Beschränkungen gelockert bzw. aufgehoben wurden. Ein Ausgleich zwischen der Höhe der Grundstoff- und Produktionsmittelerzeugung einerseits und der übrigen industriellen Fertigung andererseits wurde dadurch hergestellt, daß das nach dem

früheren Plan einzuschränkende Produktionsniveau der Eisen- und Metallindustrie, des Maschinenbaus und der chemischen Industrie erhöht wurde.

Die politische Sicherheit, die vor allem die Franzosen im Auge hatten wurde illusorisch: eine neue mächtige Kraft droht aus dem Osten und das ohnmächtige Deutschland bietet keinen Schutz, diese Macht aufzuhalten. Die Alliierten hatten im ersten Industrieplan den Lebensstandard des Jahres 1932 erwählt, eines Jahres, in welchem nur 5,8 Millionen t Stahl erzeugt wurden und Millionen verzweifelter Arbeitslosen zu den Massenversammlungen Hitlers strömten. Man übersah auch dieses Mal bei Abschluß der Potsdamer Konferenz das soziale Element und dachte nicht daran, daß die Beschäftigungslosigkeit der Arbeiter und deren Verelendung wieder in die Zentralisation treiben kann, wobei die Grundideen nicht im Landesinnern entstanden sind, sondern von außen kommen.

2. Kapitel: Die faktische Entwicklung der Regelung des Außenhandels in den vier Besatzungszonen

I. Die Regelung des Außenhandels in der amerikanischen und britischen Besatzungszone

Wir behandeln die amerikanische und britische Besatzungszone in einem Abschnitt, weil diese beiden Gebiete ab 1.1. 1947 als einheitliches Wirtschaftsgebiet verwaltet wurden. Bevor wir die außenhandelspolitische Entwicklung des Vereinigten Wirtschaftsgebietes darstellen, wollen wir kurz auf die vor diesem Zusammenschluß liegende Zeit eingehen.

1. Die grundlegenden Verordnungen nach Beendigung des Krieges.

Mit dem Abschluß des Krieges und der vollkommenen Besetzung Deutschlands durch die Alliierten wurde zunächst automatisch jeder Außenhandel Deutschlands unterbunden. Diese, durch die besonderen Umstände des Überganges vom Krieg zu einem friedensähnlichen Zustand notwendige Begleiterscheinung auf außenhandelspolitischem Gebiet wurde dann durch die alliierte Gesetzgebung genauer spezifiziert und einer eingehenden Regelung unterworfen.

Auf Grund der bedingungslosen Kapitulation Deutschlands stellten die Besatzungsmächte in der Proklamation Nr. 2 des Alliierten Kontrollrates vom 20. 9. 1945 zusätzliche Forderungen, über die eine endgültige Regelung erst im Friedensvertrag getroffen werden sollte. Soweit diese Forderungen für die deutsche Außenwirtschaft von Bedeutung waren, sollen sie im folgenden kurz behandelt werden.

Die Beziehungen Deutschlands mit dem Ausland wurden im Abschnitt III der Proklamation Nr. 2 geregelt¹⁹:

Absatz 5: „Die alliierten Vertreter werden alle Fragen regeln, die Deutschlands Beziehungen mit anderen Ländern betreffen. Keine ausländischen Bindungen oder Verpflichtungen irgendwelcher Art dürfen von deutschen Behörden oder Staatsangehörigen oder in ihrem Namen ohne Bewilligung der alliierten Vertreter übernommen oder eingegangen werden“.

Absatz 6: „Die alliierten Vertreter werden Anweisungen geben in Bezug auf die Auflösung, Inkraftsetzung, Wiederaufnahme oder Anwendung aller von Deutschland eingegangenen Verträge, Konventionen oder anderer internationaler Abkommen oder irgendeines Teils oder irgendeiner Bestimmung derselben“.

Absatz 7: a) „Kraft der bedingungslosen Kapitulation Deutschlands und vom Tage dieser Kapitulation an gerechnet, haben die diplomatischen, Konsular-, Handels- und anderen Beziehungen des deutschen Staates mit anderen Staaten aufgehört zu bestehen“.

Absatz 8: a) „Deutschen Staatsangehörigen ist es untersagt, ohne Erlaubnis oder Befehl der alliierten Vertreter deutsches Gebiet zu verlassen“.

Danach hatten mit der Kapitulation sämtliche diplomatischen, konsularen und Handelsbeziehungen mit dem Ausland aufgehört. Ausländische Bindungen oder Verpflichtungen durften von deutschen Behörden oder deutschen Staatsangehörigen nur mit Zustimmung der Besatzungsmächte eingegangen werden, die auch darüber bestimmten, wie weit die mit Deutschland bestehenden internationalen Verträge aufgelöst, in Kraft gesetzt, wieder aufgenommen oder angewandt wurden. Für die Beteiligung an internationalen Kartellen galten Sonderbestimmungen²⁰.

Die Bestimmungen des Alliierten Kontrollrates wurden in den Militärregierungsgesetzen Nr. 53 und 161 im einzelnen umschrieben²¹. Nach Gesetz Nr. 53 waren u. a. alle Geschäfte über Devisenwerte, die Übernahme von Lieferungs- oder Zahlungsverpflichtungen gegenüber Ausländern und die Ein- und Ausfuhr von Vermögenswerten verboten. Gesetz 161 untersagte jeglichen Waren- und Personenverkehr über die Grenzen des besetzten Deutschlands. Von diesem Verbot konnten Befreiungen bewilligt werden, die in „allgemeinen Genehmigungen oder in Einzelgenehmigungen“ der zuständigen Besatzungsdienststelle erteilt wurden.

Die Kontrolle über die deutsche Wirtschaft wurde in Abschnitt V der Kontrollratsproklamation Nr. 2 behandelt. Danach unterlagen u. a. der Warenverkehr innerhalb und außerhalb Deutschlands und alle damit zusammenhängenden Angelegenheiten der Kontrolle der alliierten Vertreter. Soweit die Kontrolle der Industrie und damit auch der Exportindustrie angeordnet war, wurden in den Industriep länen vom März 1946 und folgende Einzelregelungen getroffen. Das in Ziffer 13 ausgesprochene Verbot der Herstellung, der Aus- und Einfuhr und der Transit von Kriegsmaterial wurde im Gesetz Nr. 43 des Kontrollrates näher spezifiziert²². Für die in Ziffer 14 und 16 festgelegte Devisensperre und das Verbot, Vermögen aus Deutschland zu entfernen, wurden die Militärregierungsgesetze Nr. 52 und Nr. 53 erlassen²³. Außerdem wurde durch Kontrollratsgesetz Nr. 5²⁴ der gesamte deutsche Auslandsbesitz dem Kontrollrat und der von ihm gebildeten „Kommission für das deutsche Auslandsvermögen“ übertragen.

2. Das erste Anlaufen des deutschen Außenhandels in der amerikanischen und englischen Zone Deutschlands.

Das Gesetz Nr. 53 (Devisenbewirtschaftung) hatte ein absolutes Außenhandelsverbot ausgesprochen. Damit war der Außenhandel nicht nur von einer vorherigen Genehmigung der Militärregierung abhängig

gemacht, sondern darüber hinaus zur ausschließlichen Angelegenheit der Militärregierung erklärt worden. Vorschriften, unter welchen Voraussetzungen und auf welchem Wege Ausnahmegenehmigungen zu erwirken gewesen wären, wurden vorerst noch nicht erlassen. In allen vier Zonen haben die Besatzungsmächte anfangs das Außenhandelsverbot strikt angewendet. Deutsche Firmen konnten weder als Exporteure noch als Importeure mit Ausländern Geschäfte abschließen. Organe der Militärregierung kauften im Ausland die Waren (fast ausschließlich Nahrungsmittel), die nach Deutschland eingeführt wurden und übergaben sie innerhalb der Zollgrenze deutschen Behörden oder Kaufleuten zum Absatz an die Verbraucher. In gleicher Weise wurden im Inland die Güter, die für die Ausfuhr bestimmt waren, von Organen der Militärregierung übernommen und von ihnen im Ausland zum Verkauf gebracht. Jede der Besatzungsmächte verfolgte dabei in ihrer Zone ihre eigene Handelspolitik, so daß sich verschiedenartige Verfahren herausbildeten. Da aus der britischen Zone kaum Nachrichten vorliegen, soll vor allem die amerikanische Verfahrensweise hier behandelt werden.

a) Die Organisation der amerikanischen Außenhandelsbehörden.

In der amerikanischen Zone wurde der Außenhandel dergestalt zentralisiert, daß die höchste Instanz, die OMGUS (Office of the Military Government of the United States) die letzte Entscheidung der Ein- und Ausfuhr fällte. Diese Zentralstelle hatte ihren Sitz in Berlin-Zehlendorf und führte ihre Geschäfte mit den einzelnen Länderregierungen der USA-Besatzungszone durch ²⁵.

Auf deutscher Seite wurden zur Abwicklung der Außenhandelsgeschäfte im Jahre 1946 die „Außenhandelskontore“ geschaffen, die die Kaufverträge vorbereiteten. Die weitere Aufgabe der Kontore bestand in der Abnahme der Einfuhrwaren, der Mark-Abrechnung, der Behandlung und Lagerung der Ware sowie der Verteilung gemäß den Weisungen der hierfür zuständigen Verwaltungsstelle. Nach Abstimmung mit den Lenkungsstellen sollte das Kontor die für die Ausfuhr in Betracht kommenden Waren erfassen und den Versand an die ausländischen Käufer vorbereiten, der dann von der OMGUS durchgeführt wurde ²⁶.

Um der Forderung der Militärregierung, bei der Übergabe der angekommenen Waren nur mit einem Partner zu verhandeln, entgegenzukommen, wurden daher die Außenhandelskontore errichtet. Sie entstanden auf Grund freiwilligen Zusammenschlusses der Fachimporteure, die den Nachweis von Fachkenntnissen in erster Linie durch ihre frühere Tätigkeit erbringen mußten. In der ersten Zeit des Imports gerieten die Waren oft in fachlich ungeeignete Hände. Von der Ankunft der Waren wurde die deutsche Seite zumeist erst unterrichtet, wenn die Ware bereits im Hafen oder an der Grenze angekommen war. In der Notzeit entstanden, waren die Einfuhrkontore lediglich als vorübergehende Lösung gedacht und sollten dann aufgelöst werden, sobald der Importeur den Einkauf im Ausland selbst wieder ausüben könnte.

b) Die ersten Außenhandelsgeschäfte.

Die Einfuhren beschränkten sich zunächst auf Nahrungsmittel, die auf Grund des „Gesetzes gegen Seuchen und Unruhen“ von der Militärregierung vorfinanziert wurden. Importe von Rohstoffen fanden mangels eigener Devisen nicht statt.

Soweit Waren ausgeführt wurden, konnte man in der ersten Zeit nach der Besetzung noch nicht von einem Außenhandel sprechen. Die Ausfuhr geschah auf Anordnung und im Auftrage der Besatzungsdienststellen und beschränkte sich in der Hauptsache auf Rohstoffe sowie auf dringend im Ausland benötigte Produktionsmittel und sonstige gewerbliche Güter²⁷.

Es war bald klar, daß diese ungeregelte Ausfuhr nicht langfristig fortgesetzt werden konnte. Denn, solange dieser Ausfuhr keine entsprechende Einfuhr an dringend erforderlichen Rohstoffen und Fertigwaren gegenüberstand, bedeutete jedes über die Grenze gehende Gut einen weiteren Ausverkauf der deutschen Wirtschaft. Rohstoffe allein, wie Holz und Kohle, die hauptsächlichen Ausfuhr Güter nach 1945, konnten für die Ausfuhr nicht ausreichen²⁸. Sollte daher die deutsche Ausfuhr wieder in Gang gebracht werden, so war zunächst, wenn keine Kredite zur Verfügung gestellt werden konnten, die ausschließliche Verwendung der bisher angefallenen Exporterlöse zur Einfuhr von Rohstoffen nötig, um die weitere Ausfuhrmöglichkeit zu garantieren.

aa) Amerikanische Zone.

Nach einem Bericht des Militärgouverneurs der amerikanischen Zone waren bis Juni 1946 für 7,3 Millionen Dollar ausgeführt worden. In Erkenntnis der oben dargestellten Sachlage trat die amerikanische Militärregierung an den Beauftragten für den Interzonen- und Außenhandel der USA-Zone heran und ersuchte ihn um Vorschläge für die Verwendung dieses Betrages im Import. Danach wurde die Militärregierung gebeten, der Verwendung der bisher erzielten Erlöse ausschließlich für den Import dringlich erforderlicher industrieller Rohstoffe zuzustimmen, um so das Wiederanlaufen oder das Weiterbestehen von Exportindustrien möglich zu machen. Die Angelegenheit hatte eine grundsätzliche Seite und sie war ohne Zweifel gewichtiger als die unmittelbar materielle. Es ist hier, soweit sich feststellen läßt, zum erstenmal deutschen Stellen, wenn auch nicht ein Mitbestimmungs-, so doch ein Vorschlagsrecht für die Verwendung von Exporterlösen eingeräumt worden und ihnen bei dieser Gelegenheit genauer Aufschluß über die Bestände auf den Konten gegeben worden, auf denen die Erlöse für die Exporte verbucht wurden²⁹.

Da für die Einfuhr von Rohstoffen noch keine größeren Kredite zur Verfügung standen, versuchte die Militärregierung den Außenhandel zunächst in Form von Veredelungsgeschäften in Verbindung mit Materialkrediten, die aus der Ausfuhr der mit ihrer Hilfe hergestellten Fertigwaren finanziert und endgültig abgewickelt werden sollten, zu beleben.

Als erstes dieser sogenannten OMGUS-Geschäfte lief das OMGUS-Baumwollgeschäft vom Juni 1946 an. Nach dem Abkommen sollten 50 000 Tonnen Rohbaumwolle in die amerikanische und englische Zone eingeführt werden. 60 Prozent der verarbeiteten Baumwolle sollten wieder ausgeführt und 40 Prozent dem Inlandsverbrauch zugeführt werden. Die Abwicklung des Geschäfts soll, der übrigen Entwicklung vorgehend, hier im Zusammenhang dargestellt werden ³⁰:

Bis Ende 1947 (September) waren 46 000 Tonnen Rohbaumwolle geliefert und zur Verarbeitung freigegeben; 600 Tonnen lagerten noch in Bremen. Von der gelieferten Menge kaufte die JEIA (s. d.) 2000 Tonnen. Von den in Arbeit genommenen 36 500 Tonnen wurden bis Ende September 1947 68 Millionen Meter Rohgewebe hergestellt. Die United States Commercial Company (USCC), die den Verkauf ins Ausland übernahm, hatte bis zu diesem Zeitpunkt schon Ausfuhrkontrakte für etwa 60 Millionen Meter Rohgewebe im Wert von 18 Millionen Dollar abgeschlossen. Dabei waren die größten Verträge mit der Türkei und Afghanistan zustande gekommen. Die Abnahme der Ware stieß aber jetzt auf Schwierigkeiten, da zu einem Teil die Baumwollgewebe nicht den Mustern entsprachen, zu einem andern Teil wurden infolge der Devisenschwierigkeiten von den Abnehmerländern keine Einfuhrgenehmigungen erteilt.

Wo lagen nun die Fehler, die zu dieser ungünstigen Entwicklung des Ausfuhrgeschäftes der Baumwollwaren geführt hatten? Neben den bereits geschilderten Gründen lag es vor allen Dingen daran, daß den deutschen Fabrikanten und Ausfuhrfirmen nicht ermöglicht worden ist, die Marktlage in der Welt zu beobachten und sich mit den ausländischen Kunden in Verbindung zu setzen. Aus dieser schwierigen Lage zog die amerikanische Militärregierung die Folgerung und gab im Oktober 1946 den Deutschen ihrer Zone die Handelskorrespondenz nach dem Ausland frei und förderte zwecks persönlicher Fühlungnahme die Einreise ausländischer Geschäftsleute in die Zone. Außerdem wurde neben der Zahlung in Dollar auch eine solche in der Käuferwährung vorgesehen ³¹.

Trotz dieser ersten Erleichterung wurde aber der Außenhandel in allen seinen Formen noch weitgehend von der Militärregierung geleitet. Erst mit der Bildung des Vereinigten Wirtschaftsgebietes fand die allmähliche Überleitung der außenhandelspolitischen und -technischen Funktionen in deutsche Hände statt, wie im folgenden zu zeigen sein wird.

bb) Britische Zone.

In der britischen Besatzungszone hatten Exporteure und Handelskammern den britischen Stellen wiederholt Vorschläge eingereicht und damit versucht, das Außenhandels-Monopol der Militärregierung aufzulockern. Diese Vorschläge enthielten den grundsätzlichen Gedanken, daß Deutschland die ihm gelieferten Nahrungsmittel und Rohstoffe nur mit dem Erlös seiner Ausfuhr bezahlen könnte. Um jedoch einen Ausfuhrerfolg zu erzielen, wäre es erforderlich, die deutsche Initiative weitgehend einzuschalten; nur die persönliche Fühlungnahme mit den

ausländischen Abnehmern und Märkten könnte es ermöglichen, einen dauernden und nennenswerten Absatz zu erzielen, was gleichzeitig im deutschen Versorgungsinteresse wie im Interesse der Militärregierung läge.

Das größte Interesse an der Ankurbelung des Exportes hatten auf Grund ihrer traditionellen Stellung im deutschen Außenhandel Hamburger Exportfirmen, die sich zu dem „Verein Hamburger Exporteure“ zusammenschlossen. Sie brachten der Militärregierung im Frühjahr 1946 eine Export-Stoßaktion in Vorschlag, um mit ihren alten Kunden wieder in Kontakt zu kommen. Diese Anregung hatte in deutschen Exportkreisen einen starken Widerhall gefunden³². Der Wert der zum Export vorgesehenen Waren betrug etwa 18 Millionen RM und das Sortiment umfaßte eine Fülle von Exportwaren.

Diese beabsichtigte Exportaktion, welche auf der Basis eines direkten individuellen Kontakts zwischen Exporteuren und ihren ausländischen Kunden stattfinden sollte, wurde von der britischen Militärregierung abgelehnt. Als Grund für die Zurückweisung der deutschen Anregung wurde angenommen, daß eine Einschaltung Deutschlands in den Welthandel als verfrüht angesehen wurde und daß eine Rückkehr zu normaleren Formen des Außenhandels insbesondere zum Individualgeschäft für die nächste Zeit nicht zu erwarten war.

Ein halbes Jahr später, Ende Oktober 1946, gab das Zentralamt für Wirtschaft in Minden nach englischen Richtlinien ein Verfahren bekannt, das die anonyme Ausfuhr vorsah. Nunmehr konnten Exportanträge eingereicht werden, die nach einer Vorprüfung durch das Landeswirtschaftsamt und eine bei der Handelskammer gebildeten Kommission an das Zentralwirtschaftsamt in Minden gingen, wo dann die Commerce Branch der Militärregierung die endgültige Entscheidung fällte³³.

Die Militärregierung zeigte sich jedoch enttäuscht, als nur wenige Exportvorschläge eingereicht wurden. Die deutschen Stellen machten darauf die Militärregierung auf die Unzulänglichkeiten dieser Methode der Ausfuhrregelung aufmerksam, bei welcher auch die Festsetzung des Devisenpreises unklar blieb³⁴.

Die getroffene Maßnahme stellte den Beginn einer Belebung des Exports in der britischen Zone dar, dem allerdings vorläufig engste Grenzen gezogen wurden, da nur solche Waren den Vorzug hatten, die nicht zum lebenswichtigen Inlandsbedarf gehörten, für die ferner nicht zusätzlich Strom und Kohle benötigt und die schließlich nicht aus bedingt erhältlichen Rohstoffen hergestellt wurden³⁵.

3. *Der Interzonenhandel zwischen der US - und britischen Zone bis zum Zusammenschluß zum „Vereinigten Wirtschaftsgebiet“.*

Durch die Aufteilung Deutschlands in vier verschiedene Zonen wurde der einheitliche Wirtschaftsaufbau zunächst zerstört. Deshalb konnte

die Industrie in den ersten Monaten, als der Handelsverkehr zwischen den einzelnen Zonen noch völlig darniederlag, nur arbeiten, soweit Vorräte vorhanden waren. Ähnlich war die Lage in der Landwirtschaft hinsichtlich der Sämereien, landwirtschaftlichen Maschinen und Düngemittel. Damit waren die neugeschaffenen Zonengrenzen des aufgeteilten Deutschlands mit die wichtigsten Gründe für die fast völlige Lähmung des deutschen Binnenhandels. Andere Hemmnisse wie die Unterbrechung des Bank-, Post- und Verkehrswesens und der akute Mangel an lebenswichtigen Gütern kamen noch hinzu ³⁶.

Die ersten Ansätze zu einem Interzonenhandel begannen Ende 1945 in Form von Kompensationsgeschäften, die ziemlich ungeregelt auf privater Basis abgeschlossen wurden. Aus der Tatsache des allgemeinen Warenmangels, der geringen Produktionskapazität und der Transport-schwierigkeiten ergab sich jedoch bereits im Dezember 1945 die Notwendigkeit, Listen von Gütern aufzustellen, deren Beschaffung in den einzelnen Zonen so problematisch war, daß deren Lieferung in andere Zonen einer besonderen Prüfung bedurfte. Es wurde daher am 1. Dezember 1945 in der britischen Zone eine Liste von Gütern aufgestellt, die die siebzehn wichtigsten Güterarten unter Kontrolle stellte ³⁷.

In diesem ersten Stadium des Zwischenzonenhandels mußte der Lieferant der Ware zunächst eine vorläufige Rechnung an den Käufer senden. Unter Vorlage der Rechnung hatte der Käufer auf einem neuen Formblatt bei dem zuständigen Landeswirtschaftsamt die Einfuhrgenehmigung zu beantragen. War diese erteilt, so schickte der Besteller das Formblatt dem Lieferanten zu und dieser beschaffte sich bei seinem Landeswirtschaftsamt die Genehmigung zur Ausfuhr. Infolge doppelter Genehmigungspflicht nahm die Bearbeitung des Antrags häufig sechs bis acht Wochen in Anspruch, wodurch der Interzonenverkehr keineswegs gefördert wurde ³⁸.

Für alle nicht auf der vorgezeichneten Liste befindlichen Güter wurde in der amerikanischen Zone die Kontrolle den Ministerpräsidenten der drei Länder und den Landeswirtschaftsämtern überlassen, die dafür zu sorgen hatten, daß durch den Warenverkehr mit unbeschränkt handelsfähigen Gütern das Rationierungs- und Verteilungssystem nicht gefährdet würde ³⁹.

Um die Fragen des Interzonenhandels gemeinsam zu regeln, wurde im Juni 1946 in Berlin eine Interzonen-Handelskonferenz einberufen, bei der umfangreiche Warenaustausch-Listen aufgestellt wurden, die alle für den Austausch geeigneten Güter enthielten ⁴⁰. Schon einige Wochen später erwies sich, daß die auf eine Ausweitung des Interzonenhandels gerichteten Erwartungen nicht nur unerfüllt blieben, sondern daß bald darauf neue Erschwerungen eintraten.

Diese Tatsache fand darin ihren sichtbaren Ausdruck, daß die britische Militärregierung die Liste der Waren, die nur mit besonderer Genehmigung aus der britischen Zone ausgeführt werden konnten, erheblich erweiterte, so daß der Handelsverkehr zwischen dem britischen

und amerikanischen Zonenbereich bald wieder rückläufige Tendenzen zeigte.

Die Schwierigkeiten vermehrten sich als Befürchtungen auftauchten, daß Waren in eine andere Zone gelangten, um von dort aus in das Ausland exportiert zu werden. Dabei ging es um den Exporterlös, der ja in Devisen anfiel und auf den die produzierende Zone keineswegs verzichten wollte.

Die Entwicklung ging schließlich dahin, daß sehr verschiedene Verfahren und Kontrollen in Kraft waren und sogar formelle zweiseitige Handelsabkommen getätigt wurden. Der Handel innerhalb der Länder und zwischen den Zonen beruhte nach außen hin auf der Zahlungsbasis in Reichsmark, in Wirklichkeit aber lag ihm ein Tauschhandel zugrunde, weil die Beteiligten aus mangelndem Vertrauen in die Reichsmarkwährung eine Gegenleistung in Waren forderten. Unter solchen Umständen war der Handel mühevoll und zeitraubend; außerdem regten die Reisebeschränkungen sowie die Unsicherheit im Transportwesen nicht gerade zum Versand von Waren in andere Zonen an.

Im Hinblick auf diese Schwierigkeiten wurden Ende 1946 erneut Verhandlungen zwischen der britischen und amerikanischen Zone aufgenommen, die das Ziel hatten, das Interzonenhandelsverfahren anzugleichen und damit die Voraussetzungen zu einem steigenden Handel zwischen den Zonen zu schaffen. Bis zu dem Zeitpunkt, von dem an eine gemeinsame Wirtschaftsverwaltung beider Zonen sich praktisch durchführen ließ, tagte ein Ausschuß „Interzonenhandel“, dem die Leiter des Mindener Zentralamtes, des Wirtschaftsrates des Länderrats und der interzonalen Fachausschüsse angehörten. Diese fast alle Warengebiete umfassenden Fachausschüsse bildeten die Kernzelle für die kommende gemeinsame Verwaltung. Sie setzten Austauschkontingente fest und führten die methodische Erfassung der Erzeugung beider Zonen durch⁴¹.

Damit waren alle Maßnahmen eingeleitet worden, die Voraussetzung für eine Fusion der beiden Zonen waren, die mit dem 1. Januar 1947 dann endgültig in Kraft trat⁴².

4. Der Zusammenschluß der englischen und amerikanischen Zone zum „Vereinigten Wirtschaftsgebiet“ (Bizone).

a) Einleitung.

Als im Jahre 1946 offensichtlich wurde, daß die Zonentrennung ein Wiederaufleben der deutschen Wirtschaft in zunehmendem Maße behinderte, wurde von amerikanischer Seite der Zusammenschluß der drei Westzonen zu einem Wirtschaftsgebiet angeregt. Während sich Frankreich noch von diesem Vorhaben distanzierte, führten die Verhandlungen zwischen den damaligen Außenministern Byrnes und Bevin am 2. Dezember 1946 zu dem „Abkommen über die wirtschaftliche Verschmelzung der amerikanischen und britischen Zone Deutschlands“, das am 1. Januar 1947 Gültigkeit erlangte.

Die wesentlichsten Punkte des Abkommens besagten folgendes ⁴³:

1. Das Abkommen tritt am 1. Januar 1947 in Kraft.
2. Beide Zonen sollen in wirtschaftlicher Hinsicht als ein Gebiet behandelt werden. Alle einheimischen Hilfsquellen dieses Gebietes und alle Importe sollen zusammengefaßt werden, um einen einheitlichen Lebensstandard zu erreichen.
3. Es sollen deutsche Verwaltungsstellen geschaffen werden, die unter gemeinsamer Kontrolle stehen und die für die wirtschaftliche Vereinigung beider Zonen notwendig sind.
4. Die Verantwortung für den Außenhandel wird zunächst bei dem gemeinsamen Export-Importamt oder bei einer anderen Behörde liegen, die von den beiden Oberkommandierenden errichtet wird. Die Verantwortung soll, soweit es die in anderen Ländern herrschenden Einschränkungen erlauben, unter gemeinsamer Überwachung einer deutschen Verwaltungsbehörde für den Außenhandel übertragen werden.
5. Ziel beider Regierungen ist, eine sich selbst erhaltende Wirtschaft in diesem Gebiet bis Ende 1949 zu erreichen. (Dieser Passus wurde in einer späteren Neufassung ausgelassen, nachdem sich bereits herausgestellt hatte, daß diese Absicht nicht zu verwirklichen war).

b) Die Gründung der JEIA (Joint Export-Import Agency).

In den Vorverhandlungen im Sommer und Herbst 1946 über den Zusammenschluß der amerikanischen und der britischen Zone zum „Vereinigten Wirtschaftsgebiet“ war das Außenhandelsverfahren einer der schwierigsten Punkte. Die Amerikaner waren geneigt, den Deutschen freiere Geschäftsmöglichkeiten zu gewähren, während die britische Militärregierung eine ablehnende Haltung einnahm. Die Verhandlungen führten zu einem Kompromiß, wobei die Verantwortung für den Außenhandel der JEIA übertragen werden sollte.

Die JEIA wurde zunächst von Vertretern der amerikanischen und britischen Militärregierung, die paritätisch vertreten waren, geleitet. Als im Dezember 1947 die USA größere finanzielle Leistungen für die Doppelzone übernahm, wurden in der Leitung der JEIA die amerikanischen Stimmen ausschlaggebend ⁴⁴.

c) Die Aufgaben der JEIA.

Die Aufgaben der JEIA bestanden in erster Linie in der Überwachung und Förderung des bizonalen Außenhandels; daneben hatte sie die deutschen Behörden bei der Abwicklung des Außenhandels zu unterstützen und die erforderlichen Aus- und Einfuhrbewilligungen zu erteilen. Die JEIA war ferner berechtigt, die zur Abwicklung des Außenhandels erforderlichen Finanztransaktionen vorzunehmen und daneben verpflichtet, über sämtliche Ein- und Ausfuhren und deren Wertfestsetzung Buch zu führen. Eine weitere Aufgabe war es, einen Plan der für das Vereinigte Wirtschaftsgebiet benötigten Importe der Kategorien

A und B aufzustellen, die Importe der Kategorie B und falls hierzu beauftragt, auch der Kategorie A zu beschaffen und ihre Verwendung im Inland zu kontrollieren⁴⁵. (Kategorie A = Einfuhren, aus Mitteln der Militärregierung finanziert, zur Verhinderung von Seuchen und Unruhen; Kategorie B = Einfuhren, die aus den Erträgen des bizonalen Exports bezahlt werden sollten).

Die gesetzliche Grundlage erhielt die JEIA durch die „Allgemeine Genehmigung Nr. 3 zum Gesetz Nr. 53“, die eine generelle Ermächtigung für Außenhandelsgeschäfte der amerikanischen und englischen Zone, soweit sie den Richtlinien der JEIA entsprachen, gab. Die JEIA war demnach im Vereinigten Wirtschaftsgebiet das zuständige Besatzungsorgan, das die nach den Gesetzen Nr. 53 und 161 für den Außenhandel erforderlichen Befreiungen (Lizenzen) erteilen konnte⁴⁶. Durch Richtlinien an ihre Zweigstellen hatte die JEIA das Verfahren für die Erteilung dieser Lizenzen festgelegt, welche Bestimmungen auch für die deutschen Stellen, die die Anträge zunächst zu bearbeiten hatten, bindend waren.

Damit war die Bahn frei für ein neues Außenhandelsrecht und -verfahren, das allerdings noch durch die Kriegshypotheken des Industrieplanes, der Kontrollratsgesetze Nr. 5, 43 und 47 und auch durch das Militärregierungsgesetz Nr. 56 belastet war⁴⁷. Im Verlauf ihrer Tätigkeit erließ die JEIA eine Unzahl von Anweisungen und Direktiven, die die Entwicklung des deutschen Außenhandelsverfahrens widerspiegeln. Es würde zu weit führen, wenn wir in der vorliegenden Arbeit in allen Einzelheiten auf die technische Entwicklung der Außenhandelsverfahren eingehen würden. Wir wollen uns daher im folgenden darauf beschränken, lediglich die wichtigsten und bedeutendsten Bestimmungen und Anordnungen zu betrachten, um so auch die einheitliche Linie besser herausarbeiten zu können.

d) Die Organisation der bizonalen Besatzungsbehörden.

Folgende amerikanisch-britische Stellen, die im wesentlichen paritätisch besetzt waren, waren für den Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes zuständig⁴⁸:

1. Das Zweimächteamt (Bipartite Board), bestehend aus den beiden amerikanischen und britischen Militärgouverneuren und ihren Beratern für die einzelnen Fachressorts, bestimmte die Wirtschaftspolitik und damit auch die Außenhandelspolitik der Bizone und übte die allgemeine Kontrolle über die deutsche Verwaltung aus, insbesondere durch Prüfung und Genehmigung der Gesetze und Beschlüsse des Wirtschaftsrats und durch Anweisungen an den Wirtschaftsrat oder Verwaltungsrat. Der Sitz der Bipartite Board war Berlin.
2. Das Zweimächte-Kontrollamt (Bipartite Control Office, Bico), das wiederum in verschiedene Control Groups für die einzelnen Wirtschaftsverwaltungen aufgeteilt war (z. B. Economics, Finance etc.), war für die laufende Kontrolle der deutschen Verwaltung zuständig.

In Außenhandelsfragen wurde diese Kontrolle ausschließlich durch die JEIA ausgeübt, die dem Bipartite Board unmittelbar unterstellt wurde. Die JEIA war jedoch angewiesen, mit dem Zweimächte-Kontrollamt eng zusammenzuarbeiten und z. B. regelmäßig zwei „Beobachter“ zu den Sitzungen des Direktoriums der JEIA einzuladen.

3. Die Joint Export Import Agency (JEIA) war das wichtigste Organ der amerikanisch-britischen Besatzungsmächte auf dem Außenhandelssektor. Sie wurde geleitet von einem Direktorium (Board) und einem Generaldirektor, der die eigentliche Geschäftsführung innehatte. Das Direktorium bestand aus den Wirtschafts- und Finanzberatern beider Militärgouverneure und aus dem Generaldirektor der JEIA und seinem Stellvertreter. Es war zuständig für die allgemeine Politik der JEIA, für die Genehmigung des Budgets und für Personal- und Organisationsfragen. Ferner war es bei Kreditaufnahme oder Kreditgewährung der JEIA vom Generaldirektor vorher um Zustimmung zu ersuchen. Die Entscheidungen des Direktoriums wurden mit Stimmenmehrheit getroffen, wobei jede Gruppe geschlossen abstimmte und ihr Stimmrecht sich nach dem Finanzierungsanteil ihrer Regierung an den Kosten der Bizone und am Kapital der JEIA richtete. Das hierdurch seit Ende 1947 zum Ausdruck kommende Übergewicht der Amerikaner, das noch durch die Ernennung des Generaldirektors durch den Gouverneur der amerikanischen Zone verstärkt wurde, fand eine gewisse Schranke in dem aufschiebenden Vetorecht des britischen Militärgouverneurs.

Um die angestrebte Dezentralisierung des Außenhandelsverfahrens zu erleichtern, wurden außerdem von der JEIA Zweigstellen gegründet, deren Befugnisse und Aufgaben in den einzelnen nachfolgenden Anweisungen genau umrissen werden.

e) Die Organisation der deutschen Außenhandelsbehörden.

Beim Zusammenschluß der beiden Westzonen bestand zunächst das Verwaltungsamt für Wirtschaft (VfW) als höchste deutsche Behörde für Wirtschafts- und damit auch für Außenhandelsfragen; es war verantwortlich für die Aufstellung von Ausfuhr-Einfuhrprogrammen, die von den Landeswirtschaftsministerien in Angriff genommen und dem VfW zur Abstimmung und Festlegung eingereicht wurden. Die festgelegten Programme wurden dann vom VfW der JEIA zur Genehmigung vorgelegt⁴⁹.

Ende Juni 1947 erfuhr der Aufbau der bizonalen Wirtschaftsverwaltung grundlegende Änderungen. Die Zuständigkeit in Außenhandelsfragen verteilte sich danach auf die bizonalen Organe in Frankfurt und die betreffenden Länderinstanzen. Auf bizonaler Basis arbeiteten folgende Behörden:

1. Der Wirtschaftsrat. Gemäß Proklamation Nr. 7 der amerikanischen Militärregierung (bzw. Verordnung Nr. 126 der britischen Militär-

regierung) konnte der Wirtschaftsrat unter Mitwirkung des Länderrates und vorbehaltlich der Genehmigung des Bipartite Board grundlegende Gesetze über den Außenhandel erlassen, soweit sie mehr als ein Land betrafen. Allerdings machte der Wirtschaftsrat von diesem Recht keinen Gebrauch.

2. Das Verwaltungsamt für Wirtschaft (VfW). Die Hauptabteilung Außenwirtschaft der VfW gliederte sich in die Abteilungen A (Außenhandelspolitik), Abteilung B (Zahlungsverkehr mit dem Ausland) und Abteilung C (Ein- und Ausfuhr sowie Interzonenhandel). Außerhalb der Zuständigkeit der Hauptabteilung Außenwirtschaft lag die Export- und Importplanung, für die die Sonderabteilung Wirtschaftsplanung der VfW verantwortlich war, sowie die Preisgestaltung im Außenhandel, die von der Preisabteilung der VfW bearbeitet wurde.

Die Außenwirtschaftsabteilung der VfW stand in ständigem Kontakt mit der JEIA-Zentrale und schaltete sich durch Vorschläge und Gutachten bei der Vorbereitung der JEIA-Anweisungen und auch bei Einzelentscheidungen der JEIA ein. Außerdem wurde sie dann später (1948) an Wirtschaftsverhandlungen mit dem Ausland maßgeblich beteiligt. Im Verkehr mit den Ländern des Vereinigten Wirtschaftsgebietes koordinierte sie durch Richtlinien und regelmäßige Außenhandelstagungen die Außenhandelspraxis der Länder. Sie bereitete die Exportmessen im In- und Ausland vor und traf auch Verwaltungsentscheidungen in Einzelfällen, z. B. bei zentralen Einfuhren oder Lohnveredelungsgeschäften.

3. Die gemeinsame Außenhandelskasse war das bizonale Finanzinstitut, das den Außenhandelsbanken die an die Exporteure erfolgten RM-Auszahlungen vergütete und in dessen Kasse die RM-Einzahlungen der Importeure flossen. Auf Grund des Gesetzes Nr. 60 der amerikanischen Militärregierung sollte die Bank Deutscher Länder (BdL), in die die gemeinsame Außenhandelskasse übergeleitet wurde, auch Devisentransaktionen vornehmen dürfen.
4. Als beratendes Gremium wurde der Außenhandelsbeirat geschaffen, der sich aus Fachleuten der Wirtschaft zusammensetzte, die von den Länderregierungen benannt wurden. Der Außenhandelsbeirat trat nach Bedarf zusammen.

Auf der Länderebene war als wichtigstes Verwaltungsorgan das Außenhandelskontor (AHK) anzusehen, da die Landtage kein Gesetzgebungsrecht hinsichtlich Grenz- und Devisenkontrolle sowie Außenhandel hatten⁵⁰. In jedem Lande des Vereinigten Wirtschaftsgebietes wurden — parallel zu den Zweigstellen der JEIA — seit dem Frühjahr 1947 Außenhandelskontore gegründet, teils in der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, teils als staatliche Behörde. Das AHK unterstand der Dienstaufsicht der Außenwirtschaftsabteilung seines Wirtschaftsministeriums, die in grundsätzlichen Fragen der Außenwirtschaft entschied, soweit nicht die VfW zuständig war. In verschiedenen Ländern hatte sich das Wirtschaftsministerium die Zuständigkeit in ein-

zelnen Angelegenheiten der Außenwirtschaft (z. B. Auslandsreiseverkehr) vorbehalten.

Das AHK übernahm die technische Durchführung des lizenzierten Außenhandels und stand der Exportwirtschaft seines Landes beratend und fördernd zur Seite. Das AHK war insbesondere die Schleuse, die alle Anträge an die JEIA durchlaufen mußten. Es nahm die sachliche Prüfung der Anträge vor und legte sie nach Gegenzeichnung der JEIA-Zweigstelle zur Entscheidung vor.

Je nach der verschiedenen Handhabung der Bestimmungen durch die einzelnen JEIA-Zweigstellen wich die Praxis der AHK geringfügig voneinander ab.

5. Die gesetzlichen Bestimmungen über den bizonalen Außenhandel von 1947 bis zur Bildung der Trizone (Mitte 1949) und deren faktische Handhabung.

Wie unter (4) dargestellt, wurde mit der Bildung der Bizone und der mit der Außenhandelsregelung betrauten JEIA die Überleitung der Außenhandelsgeschäfte von der Militärregierung auf deutsche Verwaltungsstellen und Kaufleute angestrebt. Es liegt auf der Hand, daß diese Übergabe nicht schlagartig erfolgen konnte, sondern erst nach und nach in Fluß kam. Diese Entwicklung, die nicht frei von Rückschlägen war, soll im folgenden getrennt nach Export- und Importverfahren dargestellt und in ihren Hauptzügen besprochen werden.

a) Das Exportverfahren der Bizone.

aa) Die Export-Anweisung Nr. 1 vom 11. April 1947.

Am 11. April 1947 erging die JEIA-Anweisung Nr. 1, die die Grundzüge des neuen Exportverfahrens niederlegte⁵¹. Da diese Anweisung sowohl organisatorische Fragen als auch die eigentliche Technik des Außenhandelsgeschäftes festlegte und die weiteren ihr folgenden Anordnungen im wesentlichen auf ihr aufbauten, wollen wir die Anweisung Nr. 1 zunächst ausführlicher behandeln, um die nachfolgenden Änderungen desto deutlicher herausarbeiten zu können.

Der Zweck dieser Anweisung war es, die Organisation und Aufgaben der JEIA und ihrer Zweigstellen zu bestimmen und das Ausfuhrverfahren zu regeln (§ 1).

Im allgemeinen Teil der Anweisung wurde folgendes niedergelegt:

§ 3: „Um den Außenhandel möglichst zu steigern, wird jede Anstrengung gemacht, um zu einer normalen Handelspraxis zurückzukehren und alle Kontrollmaßnahmen zu dezentralisieren. Deshalb sind im Vereinigten Wirtschaftsgebiet Zweigstellen der JEIA gegründet worden, die ermächtigt sind, von deutschen Exporteuren unterzeichnete Ausfuhrverträge zu genehmigen und Ausfuhrbewilligungen zu erteilen. Weitere Erleichterungen werden ausländischen Käufern eingeräumt werden, um unmittelbare Fühlungnahme mit deutschen Erzeugern zu ermöglichen.“

- § 4: „Das Verwaltungsamt für Wirtschaft (VfW) als die höchste deutsche Behörde ist verantwortlich für die Aufstellung von Ausfuhr-Einfuhrprogrammen und für die Genehmigung von Einfuhren und Ausfuhren der anglo-amerikanischen Zone. Diese Programme werden von den Landeswirtschaftsministerien in Angriff genommen und dem VfW zur Abstimmung und Festlegung eingereicht. Die festgelegten Programme werden dann vom VfW der JEIA zur Genehmigung vorgelegt.“
- § 5: „Die Zweigstellen der JEIA stellen sicher, daß die Ausfuhren, die von den Landeswirtschaftsministerien genehmigt sind, mit den genehmigten Ausfuhrprogrammen übereinstimmen und den Richtlinien der Militärregierung für die Kontrolle des deutschen Außenhandels entsprechen.“
- § 7: Zuständigkeit: „Obwohl die JEIA sowohl für Ausfuhr wie Einfuhr verantwortlich ist, wird die Verantwortlichkeit ihrer Zweigstellen auf Angelegenheiten der Ausfuhr beschränkt, es sei denn, daß andere Weisungen ergehen . . .“.
- § 9: Aufgaben der Zweigstellen: „Die Zweigstellen der JEIA sind dafür verantwortlich, daß die Aufgaben der JEIA in dem betreffenden Land im Einklang mit der Politik der Militärregierung und den von der JEIA in Minden erlassenen Richtlinien durchgeführt werden . . .“.

Das Ausfuhrverfahren wurde in den folgenden §§ geregelt:

- § 10: Ausfuhrantrag: „Die deutschen Exporteure reichen ihre Ausfuhranträge bei den Zweigstellen der JEIA über das Landeswirtschaftsministerium desjenigen Landes ein, in dem der Exporteur seinen eingetragenen Geschäftssitz hat . . . Der Vertragsvorschlag ist in vier Ausfertigungen und ein Ausfuhrbewilligungsvordruck in sechs Ausfertigungen dem Antrag beizufügen“.
- § 11: Vertrag: „Die deutschen Exporteure bereiten die Lieferverträge mit ausländischen Käufern gemäß der normalen Geschäftsübung ihrer Branche vor. Diese Verträge müssen folgenden Erfordernissen der JEIA entsprechen:
- a) Die Verträge können auf englisch, deutsch oder französisch lauten.
 - b) Die Übergabe der Waren sowie der Eigentumsübergang erfolgen an der deutschen Grenze, in einem deutschen Hafen oder an einem Ort innerhalb Deutschlands.
 - c) Unbedingte Vorsorge muß dafür getroffen werden, daß die Zahlungen an die amerikanische und britische Militärregierung für Deutschland am oder vor dem Tage der Übergabe der Waren erfolgen.
 - d) Die Zahlung erfolgt in entsprechender fremder Währung.
 - e) Jeder Vertrag muß vom entsprechenden Landeswirtschaftsminister gegengezeichnet werden.

- f) Alle Verträge müssen folgende Klausel enthalten: „Dieser Vertrag unterliegt der Erteilung einer Ausfuhrbewilligung durch die JEIA“ ⁵².

§ 13: Verkäufe durch die JEIA: „Falls ein ausländischer Käufer nach den Vorschriften seiner Regierung nicht unmittelbar einen Vertrag mit einem deutschen Exporteur abschließen darf oder falls in Deutschland geltende gesetzliche Bestimmungen einem deutschen Staatsangehörigen verbieten, einen Liefervertrag mit einem ausländischen Käufer abzuschließen, erklärt sich die JEIA in Minden bereit, in Erwägung zu ziehen, ob sie als Verkäufer der Waren dem ausländischen Käufer gegenüber auftreten wird...“.

Überprüfung durch die Zweigstellen:

- § 14: „Die Genehmigung wird einem Verträge versagt, der Bestimmungen über die Einräumung eines Monopolverkaufsrechts für Erzeugnisse des Exporteurs enthält, es sei denn, daß die JEIA in Minden zuvor die Genehmigung erteilt.“
- § 15: „Die Genehmigung wird ferner einem Vertrag versagt, der Bestimmungen über die Zuteilung bestimmter Märkte enthält oder der in irgendeiner Weise die Tätigkeit des Verkäufers einschränkt, es sei denn, daß die JEIA in Minden die Genehmigung erteilt.“ ⁵³.
- § 16: „Die Genehmigung wird Verträgen versagt, in denen der Käufer seine Zahlungen in bar oder auf andere Weise auf andere Konten als auf die der amerikanischen und britischen Militärregierungen für Deutschland leistet.“
- § 17: „Verträge über den Verkauf von Waren mit Warenzeichen, die in einer der in Anlage G beigefügten Listen aufgeführt sind (die Liste fehlte aber tatsächlich, der Verfasser), müssen der JEIA in Minden zur Genehmigung vorgelegt werden . . .“.
- § 18: „Die Zweigstellen haben zu prüfen, ob die Herstellung von Waren, die zum Verkauf angeboten werden oder die Durchführung von Dienstleistungen, die ausländischen Interessenten in Aussicht gestellt werden, gemäß Gesetz Nr. 43 oder dem Level of Industry Plan verboten sind.“
- § 19: „Zur Zeit sind alle Anträge über Verträge im Werte von mehr als 50 000 Dollar oder über Verträge, die zu ihrer Durchführung mehr als 9 Monate benötigen, sowie über alle Lohnveredelungsgeschäfte, bei denen der Käufer das Eigentum an der nach Deutschland gegebenen Ware behält, der JEIA in Minden zur Genehmigung vorzulegen.“ ⁵⁴.

Festsetzung der Ausfuhrpreise:

- § 20: „Die Grundlage für die Preisbestimmung der deutschen Ausfuhr sind die Weltmarktpreise. Es ist der Zweck der Exportprogramme, die höchstmöglichen Ausfuhrerlöse im Rahmen einer gesunden und weitsichtigen Handelspolitik zu erzielen.“

§ 21: „Es ist die Pflicht des deutschen Exporteurs, Weltmarktpreise für seine Ausfuhren zu erzielen. Die Zweigstellen der JEIA werden die Verträge genau prüfen, um sicherzustellen, daß dieser Auflage entsprochen worden ist. Wenn der in Dollar berechnete Devisenpreis, geteilt durch die an den Exporteur zu zahlenden RM-Kosten, einen Umrechnungskoeffizienten ergibt, der nicht niedriger als der in anliegender Liste aufgeführte Umrechnungskoeffizient ist, können die Zweigstellen annehmen, daß ein angemessener Preis erzielt ist, falls nicht das offenbare Gegenteil ersichtlich ist. Verträge über Waren, die nicht in der Anlage aufgeführt sind (für die also kein Umrechnungskoeffizient vorlag), sind der JEIA in Minden vorzulegen.“

§ 22: „Deutsche Exporteure erhalten für die Ausfuhrware den zulässigen Inlands-Verkaufspreis in Reichsmark zuzüglich solcher Nebenkosten, die notwendigerweise mit der Herstellung von Exportwaren verbunden sind. — Der deutsche Exporteur stellt durch Rückfrage bei den örtlichen deutschen Preisbehörden den zulässigen Inlandsverkaufspreis in Reichsmark fest.“

Zahlungsbedingungen:

§ 24: „Verkäufe werden in derjenigen fremden Währung fakturiert, in der der Käufer zahlen soll.“ Nach USA in Dollars, Verkäufe in das Gebiet des Sterlingblocks werden zu einem Kurs von Dollar 4,02 = 1 £ fakturiert. Weiter wurde der Kurs der noch zugelassenen sonstigen Währungen festgelegt (Gulden, belgischen Franken).

„Vorbehaltlich des Abschlusses von Zahlungsabkommen mit anderen Ländern werden Verkäufe in alle anderen Länder in US-Dollar fakturiert.“

§ 25: „Eine Abrechnungsstelle wird in jeder Zweigstelle eingerichtet.“ 55.

Die technische Abwicklung des Ausfuhrgeschäftes ging folgendermaßen vor sich:

Der deutsche Exporteur führte die Verhandlungen selbständig mit dem ausländischen Käufer auf dem Postwege oder unmittelbar, falls dieser nach Deutschland gekommen war.

Im Briefverkehr war dem ausländischen Käufer gegenüber darauf hinzuweisen, daß jede Abmachung nur dann bindend sei, wenn sie von der JEIA genehmigt wurde. Ein solcher Hinweis war notwendig, da der Geschäftsverkehr mit dem Ausland nur beschränkt zugelassen war, d. h. die Unterzeichnung von Verträgen oder die Übermittlung von bindenden Vertragsangeboten, die nur der Annahme durch den Käufer bedürfen, waren seinerzeit noch nicht möglich. Solange diese Postbeschränkungen bestanden, hatte sich die JEIA bereit erklärt, durch ihre Zweigstellen die Übermittlung derartiger Vertragsdokumente zu übernehmen. Die entsprechenden Papiere waren dorthin in einem richtig adressierten, aber unverschlossenen Umschlag zu senden.

Der Telefon- und Telegrammverkehr mit dem Ausland war jetzt ebenfalls zugelassen. Der Exporteur hatte einen Antrag auf Zulassung zum Auslandsfernsprechverkehr an das für ihn zuständige Landeswirtschaftsministerium (LWM) einzureichen. Aus devisentechnischen Gründen konnte jedoch vorerst nur eine beschränkte Zahl von Firmen zugelassen werden. Zum Auslandstelegrammverkehr waren alle für den Auslandsfernsprechverkehr zugelassenen Firmen berechtigt. Darüber hinaus konnte auch die Zulassung lediglich zum Telegrammverkehr beantragt werden ⁵⁶.

Die Technik der JEIA Exporte war außerordentlich kompliziert. Bestimmend war zunächst der Grundsatz, daß sich der Exporteur um die Erzielung des höchstmöglichen Exportpreises in ausländischer Währung bemühen sollte, während er selbst nur den vorgeschriebenen deutschen Höchstpreis in Reichsmark samt Nebenkosten erhielt. Es liefen also zwei Rechnungen nebeneinander her, die voneinander unabhängig waren. Die Genehmigung der Preise in fremder Währung erfolgte durch die JEIA, die in erster Linie prüfte, ob der mit dem ausländischen Käufer vereinbarte Preis nicht zu niedrig war. Andererseits wurden die dem deutschen Exporteur zufließenden Reichsmarkvergütungen durch die Außenhandelskontore daraufhin untersucht, ob sie nicht zu hoch waren und den deutschen Höchstpreisen entsprachen. Die JEIA erhielt also grundsätzlich Devisen und vergütete Reichsmark, wobei die Verrechnung ein Buch mit sieben Siegeln war. Zur Finanzierung der Ausfuhr wurden deutsche Bankstellen eingeschaltet, aber mit der Einschränkung, daß sie mit der Exportvaluta selbst in keiner Weise praktisch in Berührung kommen durften ⁵⁷.

Jeder Vertragsverhandlung zwecks Exportes mußte die Regelung der Rohstoffbeschaffung zur Herstellung der Exportgüter vorangehen. Soweit der Exporteur zur Fertigung von Exportwaren die Zuteilung von neuen Rohstoffen, Energie, Arbeitskräften usw. benötigte, hatte er sich vor Abschluß des Vertrages mit der zuständigen Bewirtschaftungsstelle des LWM in Verbindung zu setzen, um die Durchführung des Ausfuhrvertrages sicherzustellen. Erst wenn diese Vorbedingungen erfüllt oder mindestens gesichert waren, konnte der Exporteur den Ausfuhrvertrag mit dem Käufer abschließen. Dieser Vertrag wurde dann vom LWM (AHK) gegengezeichnet.

Hatten die Verhandlungen zwischen Exporteur und ausländischem Käufer zur Abschlußreife geführt, konnte der Exporteur vorbehaltlich der Genehmigung des LWM (AHK) und der JEIA den Vertrag abschließen, für den ein besonderes Muster nicht vorgesehen war, der aber den nachfolgenden Erfordernissen entsprechen mußte: ⁵⁸

1. Der Exporteur, der sich über das Geschäft mit seinem ausländischen Abnehmer geeinigt hatte, reichte der vom Landeswirtschaftsamt bestimmten Stelle zur Weiterleitung an die JEIA folgende Formulare in englischer Sprache ein:

a) Den Ausfuhrantrag in doppelter Ausfertigung.

- b) Den Entwurf des Vertrages mit dem ausländischen Abnehmer in vierfacher Ausfertigung.
 - c) Den Ausfuhrbewilligungsvordruck in fünf Exemplaren.
2. Falls die JEIA das Geschäft guthieß, erhielt der Exporteur:
 - a) ein Exemplar des Ausfuhrantrages und
 - b) zwei Vertragsexemplare mit dem Vermerk „approved“ zurück.
 3. Der Exporteur sandte eine Vertragsausfertigung an den ausländischen Käufer mit dem Ersuchen, ein bereits im Vertrag vorgesehenes unwiderrufliches Akkreditiv zugunsten der Militärregierung eröffnen zu lassen bei seiner Bank im Auslande, die von der JEIA bereits bei Genehmigung des Vertrages gutgeheißen wurde.
 4. Die ausländische Bank übersandte — eventuell nach vorherigem telegraphischem Avis — der im Exportvertrag vorgesehenen deutschen Außenhandelsbank ihr Akkreditiv-Eröffnungsschreiben in dreifacher Ausfertigung.
 5. Die Außenhandelsbank legte das Akkreditiv der JEIA zur Begutachtung vor, die darauf dem Exporteur die Ausfuhrbewilligung mitteilte.
 6. Der deutsche Exporteur reichte die erforderlichen Dokumente — Faktura, Exportbewilligung, Verladepapiere — der deutschen Außenhandelsbank zur Prüfung ein.
 7. Die Außenhandelsbank gab die Dokumente an die ausländische Akkreditivbank weiter, die den Valutabetrag abzüglich ihrer Inkassospesen an das vorgeschriebene Konto der Militärregierung — gewöhnlich bei der Zentralbank des betreffenden Landes — vergütete.
 8. Die ausländische Akkreditivbank benachrichtigte die deutsche Außenhandelsbank — über die JEIA — von der erfolgten Zahlung.

Die einzelnen Geschäfte wurden also, wie wir sahen, von der JEIA und ihren regionalen Zweigstellen kontrolliert und genehmigt. Demgegenüber konnte der deutsche Exporteur weitgehend auf die Wahl der Exportgüter Einfluß nehmen (insofern, als nicht die Militärregierung von sich aus die zu exportierenden Güter bestimmte) und mit dem ausländischen Partner wieder in Verbindung treten. Damit sind die Fortschritte dieses neuen Verfahrens unverkennbar ⁵⁹.

Es blieben jedoch noch wichtige grundsätzliche Hindernisse auf dem Weg der deutschen Ausfuhr übrig. Vor allem zog das Gesetz über das Verbot des Handels mit dem Feind der Geschäftsentwicklung enge Grenzen; es verbot unmittelbare Geschäftsabschlüsse zwischen deutschen und ausländischen Firmen. Es mußte daher als Geschäftspartner die JEIA als alliierte Behörde dazwischen geschaltet werden, die dann pro forma den Vertrag mit dem Ausländer abschloß ⁶⁰.

Weiterhin machte sich die Festlegung der Umrechnungskoeffizienten zur Ermittlung des Valutapreises sehr störend bemerkbar. Diese waren für die einzelnen Exportwaren spezialisiert, also völlig verschieden.

Bestimmender Antrieb dazu war, den höchstmöglichen Devisenerlös für jeden Export zu erhalten sowie einen Maßstab für die Kontrolle der Preiserstellung bei den Geschäften zu haben. Da aber in der damaligen Zeit des allgemeinen Währungs- und Preiswrrwarrs keine einheitlichen Weltmarktpreise bestanden (abgesehen von einigen Stapelgütern), war eine Kontrolle der deutschen Preisgebarung auf dem Weltmarkt durch die JEIA sehr schwierig, wenn nicht unmöglich, wenn man die sich aus dem Unterschied zwischen den Hart- und Weichwährungsländern noch ergebenden besonderen devisentechnischen Schwierigkeiten berücksichtigt.

Die JEIA versuchte daher, einen „objektiven“ Maßstab für ihre Entscheidungen aufzustellen und fand diesen in den Umrechnungskoeffizienten. Diese wurden tatsächlich in die JEIA-Anweisung Nr. 1 übernommen und schwankten für die einzelnen Waren zwischen 24 und 80 Cents für die Reichsmark. Infolge ihrer willkürlichen und jeder ökonomischen Überlegung fremden Aufstellung stellten sie eine starke Belastung des deutschen Exports dar, da einerseits Geschäfte mit Ländern mit weicher Währung oft nicht zustande kommen konnten und andererseits oft nicht der maximal mögliche Devisenerlös hereingebracht werden konnte ⁶¹.

Abgesehen von den allgemeinen, sich aus der Einengung der Kompetenzen der deutschen Stellen sowie aus dem Formularzwang ergebenden Hemmungen des Exportgeschäftes war auch der Anreiz zu exportieren in Deutschland sehr gering. Da die ersten Einzelexportgeschäfte nur genehmigt wurden, wenn das Rohmaterial dafür in Deutschland vorhanden war, bedeutete jedes Exportgeschäft einen weiteren Ausverkauf Deutschlands an Rohstoffen. Einzelwirtschaftlich gesehen, hatte der Exporteur kein großes Interesse an dem Auslandsgeschäft. Denn, da er für seine Lieferungen nur Reichsmark erstattet erhielt, konnte er sich, wenn er unbedingt verkaufen wollte, die Schwierigkeiten des Exports ersparen und auf dem Inlandsmarkt seine Waren absetzen, wobei er noch die Möglichkeit hatte, über den Kompensationsverkehr andere sonst nicht erhältliche Waren für seine Fabrikation zu erhalten ⁶². Aber auch wenn die Produktion erst durch die zu Exportzwecken zugeteilten Rohstoffe ermöglicht wurde, so stand doch der Verschleiß der Werksanlagen und Maschinen, die ja nicht ersetzt werden konnten, drohend im Hintergrund jeder Exportproduktion.

Insgesamt läßt sich somit feststellen, daß das JEIA-Exportverfahren zwar gegenüber dem Jahre 1946 wesentliche Erleichterungen brachte, aber einer Ausweitung des deutschen Exportes doch noch stark entgegenwirkte.

bb) Die JEIA-Anweisung Nr. 6 vom 23. September 1947, betr. Export-Devisen-Bonus.

Aus den schon oben geschilderten Gründen ergab sich in der Folgezeit nach dem Erlaß der JEIA-Anweisung Nr. 1, daß der Export nicht in dem gewünschten Ausmaß gesteigert werden konnte. Um die auf produktionstechnischem Gebiet liegenden Hemmungen soweit wie mög-

lich zu beseitigen und einen erhöhten Exportanreiz zu geben, wurde mittels des Export-Devisen-Bonus der Exporteur an dem Devisenertrag seiner Ausfuhr beteiligt ⁶³.

Bei der Bemessung der Devisenbeteiligung mußte dabei ein Mittelweg beschritten werden, da auf der einen Seite der Anreiz zum Export mit steigender Devisenquote gesteigert wurde, auf der anderen Seite aber die für andere Importe zur Verfügung stehenden Devisen entsprechend vermindert wurden. Der Betrag wurde auf 10 Prozent vom Netto-Devisenerlös der Ausfuhren festgelegt. Bonusberechtigt waren alle Ausfuhren und Dienstleistungen für ausländische Rechnung seit dem 30. Juni 1947. Auch Lohnveredelungsgeschäfte fielen darunter, soweit der Veredelungslohn nicht in Waren, sondern in Devisen gezahlt wurde. Ausgenommen waren Ausfuhren von Kohle, Roheisen, Kali, elektrischem Strom und Gas. Für Schrottexport wurde ein Betrag von 15 % gewährt ⁶⁴.

Der Exporteur, der den Ausfuhr- oder Dienstleistungsvertrag unterschrieben hatte, konnte den Devisenbonus beanspruchen. Sobald die Nachricht von dem Deviseneingang oder der Akkreditiveröffnung eingegangen und der Nachweis der vollbrachten Ausfuhrleistung durch Vorlage der zollamtlich bestätigten Versandpapiere geführt war, erhielt der Exporteur auf Grund der Ausfuhrzahlungsbescheinigung einen auf US-Dollar lautenden Bonusschein; falls die Rechnung in anderer Währung fakturiert war, wurde der Betrag entsprechend dem offiziellen Wechselkurs in Dollar umgerechnet.

Der Bonus-Fonds wurde durch Abzweigung von 10 Prozent vom Devisenerlös gebildet, wobei der Fonds aus zwei gleichen Konten zu je 5 Prozent bestand und zwar aus dem Bonus A und dem Bonus B ⁶⁵.

Der Bonus A sollte nur für Zwecke verwendet werden, von denen unmittelbar oder mittelbar eine Steigerung der deutschen Ausfuhr zu erwarten war, nämlich:

- a) Verbesserung, Ersatz oder Erweiterung von Betriebseinrichtungen und Betriebsgebäuden durch die Einfuhr von Spezialmaschinen, Ersatzteilen, Rohstoffen und besonderen Materialien, usw.
- b) Bezahlung von Devisenausgaben, die durch ausländische Vertretungen ⁶⁶ und durch die Entwicklung des Ausfuhrgeschäfts im Ausland entstehen, einschließlich der Reisen von Verkaufsvertretern ⁶⁷, die dem geltenden Verfahren für Ausgaben für derartige Reisen unterlagen.
- c) Steigerung der Produktivität der Unter- und Materiallieferanten.

Die Verwendung der Bonus-Beträge für die aufgeführten Zwecke setzte in jedem Falle die Erteilung einer entsprechenden Genehmigung durch die Zweigstelle der JEIA voraus, die über das LWM zu beantragen war.

Der Bonus B diente der Einfuhr von Lebensmitteln und Gebrauchsgütern zugunsten der in Exportbetrieben einschließlich der Unter- und

Materiallieferanten tätigen Betriebsangehörigen in Höhe von ebenfalls 5 Prozent des Devisenerlöses.

Zur Durchführung des Export-Devisen-Bonus-B-Planes wurde von der Verwaltung für Wirtschaft im Einvernehmen mit der VELF (Verwaltung für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten) ein Büro für Export-Devisen-Bonus-B-Einfuhren (Bonus B-Büro) errichtet. Der Leiter des Büros und sein Vertreter wurden von der VfW bestimmt; ihnen stand ein Beirat aus Vertretern der Gewerkschaften und der Industrie- und Handelskammern zur Seite.

Dem Büro oblagen folgende Aufgaben:

- a) die Auswahl der einzuführenden Waren unter Berücksichtigung der Bezugswünsche der Arbeiter der Exportbetriebe und der vorhandenen Einfuhrmöglichkeiten,
- b) Vorprüfung der Einfuhranträge, Mitwirkung bei der Auswahl der Importeure und der Großhandelsfirmen,
- c) Überwachung der ordnungsmäßigen und fristgerechten Einfuhr der Waren auf Grund der erteilten Einfuhrbewilligungen sowie der sachgemäßen Lagerung und Verteilung an die Exportbetriebe,
- d) Überwachung der rechtzeitigen Wiederauffüllung der Warenlager,
- e) Festsetzung der Devisenwerte der eingeführten Waren und Mitwirkung bei der Festsetzung der Reichsmark-Preise,
- f) Abrechnung der eingeführten und ausgelieferten Waren einschließlich der Kontrolle der Bonus-B-Gutscheine,
- g) laufende Unterrichtung der Exportbetriebe.

Die Einfuhr der durch Bonus B finanzierten Waren erfolgte gemäß JEIA-Anweisung Nr. 10 (s. unter „Das Importverfahren der Bizone“) und wurde für die Zeit vom September 1947 bis August 1948 auf insgesamt $5\frac{1}{2}$ Millionen Dollar geschätzt ⁶⁸.

Mit Wirkung vom 15. August 1948 wurden die Bestimmungen über den Devisenbonus B aufgehoben. Diese Aufhebung lag im Zuge der Währungsreform und der mit ihr verbundenen Wiederherstellung des Geldwertes ⁶⁹. Wie die anderen Prämien in Form von zusätzlichen Naturalleistungen (Care-Paket-Aktion zum Ansporn der Bergarbeiter des Kohlenbergbaus) widersprach der Bonus B dem Ziel der Währungsreform. Außerdem hatte diese Vergünstigung Unzufriedenheit und Widerspruch der Arbeiterschaft nicht beteiligter Wirtschaftszweige hervorgerufen und seine Abschaffung war daher auch aus sozialen Gründen geboten ⁷⁰.

Der Devisenbonus A hatte über die Währungsreform am 20. Juni 1948 hinaus die von seinen Schöpfern gewünschte Wirkung. Dadurch, daß Fabrikanten in der Lage waren, aus den Devisenerlösen die für die Produktion erforderlichen Güter aus dem Ausland ohne größere Schwierigkeiten zu beziehen, war jeder Exporteur daran interessiert, möglichst große Beträge an den begehrten Devisen zu erhalten, was aber nur durch entsprechend größere Ausfuhrtätigkeit möglich war ⁷¹. Seit

der Währungsreform übte wohl der deutsche Markt eine starke Saugkraft auf alle Güter aus, doch waren noch viele Waren knapp oder kaum auf dem Inlandsmarkt erhältlich. In dieser Zeit, als die Preissteigerung noch nicht voll eingesetzt hatte, lag der Anreiz des Devisenbonus vor allem in der leichteren Beschaffbarkeit von Mangelgütern. Als die Preissteigerung mit dem Ausgang des Jahres 1948 in Deutschland stärker erfolgte und die deutschen Inlandspreise über das Weltmarktpreisniveau stiegen, hatte der Devisenbonus die Wirkung, daß er dem Fabrikanten den Einkauf billiger Kostengüter ermöglichte und dadurch die Ausfuhr auch weiterhin interessant machte. Gleichzeitig wirkte der Bonus dadurch dämpfend auf die Entwicklung des deutschen Preisniveaus ein ⁷².

Als im Frühjahr 1949 im Inland ein Umschwung in der Preisentwicklung einsetzte, wurde diese Wirkung des Devisenbonus aufgehoben und der Bonus damit überflüssig. Er wurde dann mit Wirkung vom 28. Februar 1949 aufgehoben ⁷³.

cc) Die JEIA-Anweisung Nr. 8 vom 3. Oktober 1947, betr. Geschäftsreisen ins Ausland.

Mit der JEIA-Anweisung Nr. 8 wurde zum erstenmal nach dem Kriege der Geschäftsverkehr für deutsche Kaufleute nach dem Ausland wieder geöffnet. Ein umständliches und bis in alle Einzelheiten gehendes Genehmigungsverfahren war vorgeschrieben, um sicherzustellen, daß wirklich nur dringlichst nötige Reisen ins Ausland getätigt wurden ⁷⁴.

Voraussetzung für einen Reiseantrag war, daß die Finanzierung gesichert erschien. Entweder mußte eine ausländische Firma oder Behörde im Ausland die dort entstehenden Kosten tragen — in diesem Falle war die Vorlage einer schriftlichen Bestätigung über die Bereitschaft zur Kostentragung erforderlich —, oder es mußte eine Möglichkeit vorhanden sein, die Reise aus den Mitteln des Export-Devisenbonus zu bezahlen. In diesem Fall mußte die Export-Devisenbonus-Bescheinigung dem Antrag beigefügt werden. Nur für Ausnahmefälle von ganz besonderer Bedeutung war vorgesehen, daß die erforderlichen Devisen von der JEIA zur Verfügung gestellt wurden ⁷⁵.

Die genaueren Vorschriften der Anweisung waren folgende:

Der deutsche Kaufmann, der seine Kunden im Ausland besuchen wollte oder aus sonst einem triftigen geschäftlichen Anlaß die Absicht hatte, eine Reise ins Ausland zu unternehmen, mußte sich zunächst mit seinem Wirtschaftsministerium in Verbindung setzen und sich von diesem eine Befürwortung seiner Reisepläne geben lassen. Die Befürwortung konnte auch von einer Zweigstelle der JEIA ausgehen. Vom Wirtschaftsministerium wurde die Befürwortung zusammen mit einem in englischer Sprache verfaßten kurzen Lebenslauf des Antragstellers der Zweigstelle der JEIA vorgelegt. Genehmigte die Zweigstelle die Reise, so ersuchte sie das zuständige Konsulat um Ausstellung eines Visums ⁷⁶.

Dann erst konnte der Antragsteller unter Vorweisung des Empfehlungsschreibens (mit Visa-Ersuchen) der JEIA beim Bürgermeister seines gesetzlichen Wohnsitzes um Aushändigung des Formblattes OMGUS 265

„Antrag auf zeitweise Reisebescheinigung an Stelle eines Passes oder einer militärischen Ausreisegenehmigung“ nachsuchen. Das Formblatt hatte er in dreifacher Ausfertigung unter Beifügung von drei Lichtbildern dem Bürgermeisteramt einzureichen, das die Unterlagen dem örtlichen Liaison and Security Office des Landkreises zur Genehmigung vorlegte.

Nach Genehmigung übermittelte das Liaison and Security Office die Unterlagen der zuständigen Zweigstelle des Combined Travel Board, das nunmehr nach Prüfung aller Unterlagen eine „Vorläufige Reisegenehmigung für deutsche Staatsangehörige“ ausstellte. Sofern inzwischen das Konsulat dem Ersuchen um Zusage eines Visums entsprochen hatte, war das Office in der Lage, gleichzeitig in der vorläufigen Reisebescheinigung die Genehmigung der Aus- und Rückreise zu vermerken. Die „Vorläufige Reisebescheinigung“ wurde sodann der zuständigen Zweigstelle der JEIA übermittelt. Diese veranlaßte, daß, soweit erforderlich, das Visum für den Antragsteller erteilt wurde. Damit war der Ring geschlossen und der Antragsteller konnte, sofern alle befragten Stellen zustimmten, glücklich auf die Reise gehen ⁷⁷.

Fahrkarten und Reiseschecks wurden von der zuständigen Zweigstelle der JEIA bei der American Express Co. oder einer anderen Reiseagentur besorgt. Die Reiseschecks wurden für einen Betrag ausgestellt, der einem täglichen Aufwand von 7 bis 10 Dollars für die Zeit außerhalb Deutschlands entsprach. Die Bezahlung der Fahrkarte und Reiseschecks erfolgte in der Weise, daß die zuständige Zweigstelle der JEIA einen Wechsel auf die Joint Foreign Exchange Agency zog, zahlbar an die Order des betreffenden Reisebüros. Nach Beendigung der Reise hatte man eine ins einzelne gehende Aufstellung seiner Ausgaben außerhalb Deutschlands, wenn möglich mit Belegen und Quittungen, vorzulegen und die nicht verwerteten Reiseschecks und nicht verbrauchten Devisenbeträge der Zweigstelle der JEIA zurückzugeben ⁷⁸.

dd) Die JEIA-Anweisung Nr. 9 vom 17. November 1947, betr. Dienstleistungen deutscher Handelsvertreter für ausländische Auftraggeber.

Mit der Anweisung Nr. 9 erhielten deutsche Handelsvertreter (agents) die Erlaubnis, innerhalb Deutschlands gewisse geschäftliche Dienstleistungen für ausländische Firmen auszuführen ⁷⁹.

Der feste Auftrag eines ausländischen Auftraggebers an eine Person oder Firma in Deutschland galt als ein gewöhnlicher Export-Vertragsvorschlag, welcher der JEIA-Anweisung Nr. 1 unterlag. Dieser Handelsvertretervertrag wurde über das LWM der JEIA-Zweigstelle zur Überprüfung vorgelegt.

In der Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 9 vom 16. 8. 1948 sind alle bisher üblichen Vorprüfungen nicht mehr vorgesehen. Demnach konnten Handelsvertreter nunmehr ihre Vereinbarungen mit dem ausländischen Geschäftspartner schriftlich oder mündlich treffen. Telegramme und mündliche Abmachungen mußten jedoch nachträglich

bestätigt werden. Auch die Genehmigung des Vertragsverhältnisses durch die JEIA war nicht mehr erforderlich. Zwecks Ausübung einer nachträglichen Kontrolle wurden die Handelsvertreter jedoch dem LWM gegenüber für die Erfüllung aller in dem Rahmen der JEIA-Anweisung enthaltenen Vorschriften verantwortlich gemacht. Der Handelsvertreter war verpflichtet, die für eventuelle Prüfungen des LWM erforderlichen Unterlagen bereitzuhalten ⁸⁰.

Auch die revidierte JEIA-Anweisung Nr. 9 ermöglichte den Handelsvertretern lediglich die Durchführung solcher Dienstleistungen, die mit einem unmittelbaren Anfall von Devisen verbunden waren. Hinsichtlich der Begleichung der passiven Nebenkosten und Dienstleistungen der Handelsvertreter bestand eine generelle Regelung noch nicht. Eine Ausnahme bildeten die Bestimmungen der JEIA-Anweisungen Nr. 16, 17 und 19, die in bestimmten Fällen Zahlungen von Devisen vorsahen ⁸¹.

Eine voll befriedigende Regelung der Frage der passiven Nebenkosten und Dienstleistungen dürfte wohl erst auf dem Wege der angestrebten umfassenden Neuregelung des Außenhandelsverfahrens zu erreichen sein.

ee) Die JEIA-Anweisung Nr. 11 vom 1. Januar 1948, betr. Verfahren zur Wiedereinschaltung deutscher Schiffsmakler, Spediteure und Transportagenten.

Die JEIA-Anweisung Nr. 11, die am 1. Januar 1948 in Kraft trat, gab zum ersten Male seit Kriegsende Firmen, die in der Anweisung allgemein als Transportagenten aufgeführt wurden, die Möglichkeit, Aufträge auf ausländische Rechnung auszuführen ⁸².

Diese Anweisung bedeutete, obwohl sie sich lediglich auf Dienstleistungen beschränkte, die Devisen einbrachten, einen wesentlichen Fortschritt. Die Genehmigung zu derartigen Geschäften wurde dem Agenten von der Bipartite Transport Group erteilt, die im Namen der JEIA eine diesbezügliche Bescheinigung mit einer maximalen Gültigkeitsdauer von 12 Monaten ausstellte.

Die Verrechnung der Dienstleistungen für ausländische Auftraggeber erfolgte über deren Bank, bei der die Rechnung binnen 15 Tagen nach Vorlage durch die Außenhandelsbank des Transportunternehmens eingezogen werden konnte. Der DM-Gegenwert wurde nach Bestätigung des Deviseneinganges zum Umrechnungskurs von Dollar 0,30 = 1 DM (nach der Währungsreform) durch die Außenhandelsbank abgerechnet. Auf Grund der Genehmigung konnte das Transportunternehmen die Bezahlung ausländischer Nebenkosten in Devisen bei der Außenhandelsbank veranlassen.

Auf Grund entsprechender Genehmigung konnten deutsche Transportunternehmen im Auslande Vertreter für die Durchführung von Dienstleistungen und die Vermittlung von Aufträgen unterhalten.

In dieser Anweisung wurde dem Bestreben der deutschen Spediteure, baldmöglichst wieder im vollen Umfange zu einer normalen Tätigkeit im

Außenhandel zurückzukehren — was ihnen früher durch die Erteilung allgemeiner Devisen-Verwendungsgenehmigungen zur Bezahlung ausländischer Dienstleistungen bzw. Nebenkosten des Warenverkehrs in Devisen ermöglicht wurde — noch nicht Rechnung getragen.

ff) Die JEIA-Anweisung Nr. 13 vom 10. Februar 1948, betr. Rahmenausfuhrgenehmigung.

Da bei dem bisher geltenden Verfahren der JEIA-Anweisung Nr. 1 der bizonale Außenhandel nicht den Umfang annehmen konnte, der nach dem Plan der Besatzungsmächte erreicht werden sollte, brachte die JEIA-Anweisung Nr. 13 eine wesentliche Erweiterung der JEIA-Anweisung Nr. 1 durch die Möglichkeit, Rahmenausfuhrgenehmigungen zu beantragen. Danach war eine Prüfung der Einzelgeschäfte, die von der Rahmenausfuhrgenehmigung gedeckt wurden, nicht mehr erforderlich ⁸³.

Die Rahmenausfuhrgenehmigung, die vorerst nur angesehenen Exportfirmen bewilligt wurde, erteilte die JEIA-Zweigstelle nach Prüfung einer dem Antrag beigefügten Preisliste, auf der die Devisenpreise der auszuführenden Waren verzeichnet waren. Die Warenliste konnte auf Antrag geändert oder erweitert werden. Die Landeswirtschaftsämter waren ermächtigt, auf Antrag des Exporteurs die Preise bis zu 5 % nachträglich herabzusetzen. Der Höchstwert des Einzelgeschäftes durfte 10 000 Dollars nicht überschreiten, wobei die Zahl der Geschäfte innerhalb der sechs Monate gültigen Rahmenlizenz nicht begrenzt war ⁸⁴.

Zur Durchführung des Exportes genügte die Auftragsbestätigung des ausländischen Käufers, aus der hervorging, daß eine Einfuhrlizenz erteilt war und daß der Kaufpreis in den vorgeschriebenen Devisen auf ein Konto der amerikanisch-britischen Militärregierung gezahlt wurde. Die Eröffnung eines Akkreditivs war nicht vorgeschrieben; falls der Exporteur davon absah, durfte er an seinen Kunden eine neue Warenlieferung jedoch erst absenden, wenn die vorhergehende Lieferung bezahlt war. Im übrigen galten die Bestimmungen der JEIA-Anweisung Nr. 1. Bei einer Zuwiderhandlung konnte die Rahmenausfuhrgenehmigung von der JEIA annulliert werden.

Das Verfahren für die Erteilung von Rahmenausfuhrgenehmigungen war, wie leicht aus den Bestimmungen zu ersehen ist, darauf gerichtet, die Schwierigkeiten des bisherigen Außenhandelsverfahrens zumindest für die kleineren Geschäftsabschlüsse zu erleichtern. Wenn man berücksichtigt, daß in Deutschland vor 1938 täglich etwa 30 000 bis 40 000 Exportgeschäfte getätigt wurden ⁸⁵, so ist offensichtlich, daß diese Vielzahl von Einzelabschlüssen, die für die Ausweitung des Exportes aber von großer Bedeutung waren, nicht von einer zentralen Behörde nach dem bisherigen Verfahren der Genehmigung und Prüfung bewältigt werden konnte, weshalb die JEIA sich in Zukunft darauf beschränkte, für diese kleineren Abschlüsse Globalgenehmigungen zu erteilen und sich lediglich die Prüfung der Großtransaktionen vorzubehalten.

Der besondere Vorteil des neuen Verfahrens war der Fortfall der umständlichen und zeitraubenden Einholung der Einzelgenehmigung und

des bisher üblichen Kontraktes. Für den ausländischen Abnehmer bestand die Erleichterung darin, daß er nicht mehr für jeden Kauf in Deutschland ein Akkreditiv stellen mußte, sondern gegen Vorlage der Rechnung und der Versandpapiere an eine von ihm bestimmte Bank konnte er seine Devisenleistung durchführen.

Das Verfahren wurde zunächst auf zuverlässige Firmen beschränkt; damit wollte man vermeiden, daß zweifelhafte Unternehmen die Anweisung zu ihren Gunsten ausnutzten ⁸⁶.

Insgesamt läßt sich feststellen, daß mit der JEIA-Anweisung Nr. 13 ein wesentlicher Schritt zur Entbürokratisierung des Exports getan wurde, der hierdurch eine bedeutende Belebung erfahren konnte.

gg) Die Errichtung der Bank Deutscher Länder im März 1948.

Die Bank Deutscher Länder wurde das zentrale Noteninstitut der drei Westzonen und zugleich das den Landeszentralbanken übergeordnete Organ.

Die uns hier interessierenden Bestimmungen des Zahlungsverkehrs wurden in den §§ 15 und 16 des Gesetzes zur Errichtung der Bank Deutscher Länder fixiert. Die seit der Kapitulation unterbrochene Verbindung im unmittelbaren Zahlungs- und Devisenverkehr zwischen Deutschland und dem Ausland wurde durch diese Bestimmungen wieder hergestellt. Zur Durchführung von Devisengeschäften konnte die Bank von nun ab fremde Noten, Wechsel und Schecks in fremder Währung besitzen und Guthaben bei ausländischen Banken halten. Außerdem war sie berechtigt, Finanz- und Kassengeschäfte für alliierte Außenhandels-Dienststellen durchzuführen ⁸⁷.

Durch die Schaffung der Bank Deutscher Länder fand die bisherige getrennte Bearbeitung des Zahlungsverkehrs im Außenhandel durch die Joint Foreign Exchange Agency (JFEA) und die Außenhandelskontore ihr Ende. Die Geschäfte der JFEA, der bisher die Regelung des Devisenverkehrs oblag, — die Mark-Seite wurde von den Außenhandelskontoren abgewickelt —, wurden von der Bank Deutscher Länder übernommen ⁸⁸.

Eine zweite günstige Beeinflussung des Außenhandels bedeutete die Einführung eines einheitlichen Umrechnungssatzes für die Berechnung von Waren und Dienstleistungen zwischen Deutschland und dem Ausland. Die bisher angewandten Umrechnungskoeffizienten bildeten auf Grund ihrer Differenziertheit keine internationale Markparität und ermöglichten keine zuverlässige Vergleichsrechnung zwischen deutschen und ausländischen Kosten. Die Vorzüge dieses einheitlichen Markkurses, der auf 0,30 Dollar gleich 1 D-Mark festgesetzt wurde, waren offenbar ⁸⁹.

Die Festlegung der Bedingungen bei den Einzelabschlüssen war nach wie vor Angelegenheit der JEIA, wie aus den Anweisungen deutlich hervorging. Im wesentlichen wurde der BdL das zahlungstechnische Gebiet ihrer eigenen Initiative überlassen, während die Zahlungsabmachungen (siehe unter Handelsverträgen) für sie ein gegebenes Datum war. Durch prompte Einhaltung der Zahlungstermine wurde jetzt der

deutsche Außenhandel vor lästigen Verzögerungen bewahrt, eine Tatsache, die dem Ruf des deutschen Kaufmanns im Ausland nur förderlich sein konnte.

Mit der Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 1 vom 1. 12. 1948 (siehe dort) trat eine grundlegende Änderung und Erleichterung der Ausfuhrkontrolle ein. Durch den Fortfall des Genehmigungszwanges für die Verkaufsabschlüsse durch die JEIA stand es im Ermessen des deutschen Exporteurs, die Verkaufsabschlüsse mit seinem Kunden nach den üblichen Gepflogenheiten des Handels zu tätigen (Ausnahmen siehe Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 1). Die erhöhte Verantwortung der Außenhandelsbanken bestand darin, daß sie auf den Ausfuhrerklärungen den Vermerk: „Bewilligt im Auftrag der JEIA“ anbrachten⁹⁰.

Die Außenhandelsbank hatte zu prüfen, ob die Zahlung in der Währung gemäß JEIA-Operational Nr. 32 geleistet wurde und ob die Zahlungsbedingungen, Zahlung gegen Akkreditive, Kasse gegen Dokumente oder Vorauszahlung, erfüllt waren. Der Einzug der Devisenforderung erfolgte derart, daß die Außenhandelsbank die vom Exporteur eingereichten Versandpapiere nebst Rechnung an die ausländische Bank des Käufers übersandte mit der Bitte, nach den vereinbarten Zahlungsbedingungen zu verfahren. Die DM-Zahlungen leistete die Bank Deutscher Länder — Außenhandelsabteilung — nach Eingang der Gutschriftsanzeige über den Devisenerlös. Grundlage der Devisenabrechnung waren die offiziellen Devisen-Umrechnungskurse zum US-Dollar.

Beim Importgeschäft, um es hier vorwegzunehmen, brauchte der deutsche Importeur bisher die DM-Zahlungen erst bei Vorlage der Dokumente leisten, — er konnte also über die Waren verfügen — mußte er nach der Anordnung Nr. 141 der BdL bei der Akkreditiveröffnung den vollen DM-Gegenwert aufbringen. Diese Neuregelung erstreckte sich auf sämtliche Importe, ausgenommen waren ECA-Importe⁹¹. Durch diese Maßnahme sollte vermieden werden, daß unerwünschte und unzureichend fundierte Devisenanträge auf Grund der öffentlichen Ausschreibungen durch den IAC (Importkontrollausschuß) nachträglich zurückgezogen werden⁹². Die Wirkungen dieser Sicherheitsmaßnahme waren indessen einer Kreditrestriktion sehr ähnlich, indem durch die Vorauszahlungen ganz erhebliche Beträge für einige Monate gebunden und dem kapitalarmen Importhandel entzogen wurden.

hh) Die JEIA-Anweisung Nr. 17 vom 1. April 1948, betr. den Betrieb deutscher Schiffahrtslinien.

Der bisher verbotene Betrieb deutscher Schiffahrtslinien wurde durch diese Anweisung auch außerhalb der Küstenschiffahrt unter folgenden Bedingungen gestattet⁹³:

1. Die Charter war über die Hauptverwaltung des Seeverkehrs (H.V. See) bei der Bipartite Maritime Ports and Shipping Branch zu beantragen.
2. Die Fahrtgrenzen waren Brest, Großbritannien, Skandinavien und Finnland.

3. Deutsche Schiffe durften für den Auslandsverkehr erst eingesetzt werden, wenn dadurch nicht die innerdeutschen Verkehrsbedürfnisse und die Prioritäten der Besatzungsbehörden gefährdet wurden (Gummiparagraph; der Verfasser).
4. Die Charter wurde nur für die Beförderung deutscher Ausfuhren und Einfuhren oder Transitfrachten für deutsche Häfen erteilt; ausnahmsweise war zur Vermeidung von Leerfahrten eine Fahrt zwischen nicht-deutschen Häfen gestattet.

Als Beauftragte der Militärregierung überwachte die H.V. See die Durchführung des deutschen Schiffsverkehrs; sie berichtete täglich den Standort der deutschen Schiffe an die Maritime Ports and Shipping Branch.

Die Bedeutung der beschränkten Zulassung der deutschen Seeschifffahrt lag darin, daß durch diese Bestimmung Devisen verdient bzw. eingespart werden konnten⁹⁴. Allerdings kam es hier in besonderem auf die Handhabung der Anweisung durch die Besatzungsmächte an⁹⁵.

- ii) Die JEIA-Anweisung Nr. 20 vom 21. Juni 1948, betr. Devisenkredite.

Nach dieser neuen Anweisung gewährte die JEIA jedem Exporteur der Textil- und keramischen Industrie an Stelle des bisherigen fünfprozentigen Devisenbonus A einen vierzigprozentigen Devisenkredit in Dollar. Dieser Kredit konnte für die Einfuhr von Roh- und Hilfsstoffen — mit Einschränkungen — verwendet werden. Für die gleichen Zwecke wie der Bonus A, also für die Steigerung der Leistungsfähigkeit des Exportbetriebs, war ein Achtel des Kredits vorgesehen⁹⁶.

Die Einfuhr erfolgte nach einem erleichterten Verfahren, wobei die JEIA-Zweigstellen lediglich überprüften, ob die zur Einfuhr vorgesehenen Waren nicht auf der Verbotliste standen und ob sie den vorgeschriebenen Zwecken der Rohstoffbeschaffung oder der Verbesserung des Betriebes dienten.

Für die Textilindustrie war damit zweifellos ein zusätzlicher Exportanreiz geschaffen, auch wenn nicht übersehen werden durfte, daß der neue Umrechnungskurs von 30 Cents⁹⁷ in vielen Fällen die Garn- und Gewebeausfuhr nicht mehr lohnend erscheinen ließ. Hier greifen aber die Überlegungen, die schon weiter oben (s. unter Devisenbonus, JEIA-Anweisung Nr. 6) angestellt wurden, Platz.

Ein weiterer Vorteil der Anweisung war darin zu suchen, daß Importe, die mit Devisenkrediten finanziert wurden, individuell abgewickelt werden konnten, sodaß dem Verarbeiter die Möglichkeit gegeben wurde, mit dem Weltmarkt wieder in Kontakt zu kommen und die gewünschte Qualität selbst auszuwählen⁹⁸.

- kk) Die JEIA-Anweisung Nr. 24 vom 20. September 1948, betr. Patent-Anmeldung im Ausland.

Die JEIA-Anweisung Nr. 24 sah vor, daß Deutsche in der Doppelzone Anträge zur Eintragung von Patenten, Gebrauchsmustern, Urheberrechten und Warenzeichen im Ausland unmittelbar oder durch einen

Patentanwalt bei dem neuerrichteten bizonalen Patentamt in Darmstadt stellen konnten. Gleichzeitig wurden auch ausländische Anträge zum Schutze geistigen Eigentums innerhalb der Doppelzone zugelassen; ebenso konnten Deutsche ausländische Patente und andere Schutzrechte besitzen ⁹⁹.

Allerdings sollten deutsche Gesuche nur für solche Länder vorgelegt werden, die deutschen Staatsangehörigen vollen Schutz und Ausübung ihrer industriellen und literarischen geistigen Eigentumsrechte zusicherten. Die Vereinigten Staaten, England und Frankreich hatten mit der Inkraftsetzung dieser Anweisung ihre Anordnungen aus der Kriegszeit dahingehend berichtigt, daß Patente, Gebrauchsmuster und Warenzeichen aus der Doppelzone zugelassen und daß deren Schutz in den genannten Ländern zugesichert wurde.

Die aus der Anmeldung entstandenen Kosten konnten vom Antragsteller aus Mitteln des Bonus A sowie von einem Ausländer getragen werden, oder falls Mittel der JEIA beansprucht wurden, durften die Kosten zunächst 120 Dollars nicht übersteigen; Ausnahmen waren aber möglich. Verkauf, Lizenzerteilung, Abtretung oder anderweitige Übertragung von Rechten der geschilderten Art an das Ausland waren als Exportverkauf zu betrachten und demnach den Verfahrensvorschriften für Exportgeschäfte unterworfen ¹⁰⁰.

Der endgültige Rechtsschutz der neuen deutschen Patente im Ausland blieb allerdings problematisch, solange der Friedensvertrag nicht unterzeichnet war oder nicht wenigstens völkerrechtlich bindende Garantie-Erklärungen der Alliierten abgegeben wurden ¹⁰¹.

II) Die JEIA-Anweisung Nr. 1 (Neufassung) vom 1. Dezember 1948.

Nach mehreren kleineren Abänderungen der bisher gültigen JEIA-Anweisung Nr. 1 wurde mit dem 1. Dezember 1948 eine vollkommen revidierte Anweisung erlassen, die den Export auf eine andere Grundlage stellte. Die Anweisungen Nr. 1 und 13 wurden damit gleichzeitig außer Kraft gesetzt ¹⁰².

Die Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 1 brachte große Erleichterungen für die deutschen Exporteure und für die Importeure deutscher Waren in anderen Staaten. Der wesentliche Fortschritt in der Entwicklung des Außenhandels lag darin, daß künftig die Kontrakte nicht mehr die Genehmigung der Außenhandelskontore benötigten, die damit ihre Daseinsberechtigung verloren. An ihre Stelle sollten Exportausschüsse als Selbstverwaltungsorgane der Wirtschaft treten. Die am Vertrag beteiligten Kontrahenten konnten jetzt ihre Vereinbarungen durch brieflichen Austausch von Offert- und Annahmeschreiben treffen ¹⁰³.

Hinsichtlich der Preisbildung wurde es dem deutschen Exporteur zur Pflicht gemacht, seine Erzeugnisse zu dem günstigsten Preis auf dem Weltmarkt zu verkaufen. Durch diese Bestimmung der JEIA sollte verhindert werden, daß sich die Verkäufer durch Berechnung eines niedrigeren Preises unter Anrechnung der Differenz bei seinem ausländischen

Kunden ein illegales Guthaben verschafften. Die zuständige Außenhandelsbank, die das sechsfach einzureichende „Export-Kontroll-Dokument“ entgegennahm, gab durch Abstempelung im Auftrag der JEIA im allgemeinen sofort die Genehmigung zum Export. Sie schickte zwei Formulare an die JEIA, während die anderen dem Exporteur, der Landeszentralbank wegen der Abrechnung der Auszahlung des DM-Betrages, der Zollbehörde und dem statistischen Amt übersandt wurden. Das Dokument galt sechs Monate ¹⁰⁴.

An Stelle der Vorprüfung trat also die nachträgliche Devisenkontrolle, sodaß niemand mehr von den internen Geschäftsvorgängen Kenntnis erhalten konnte. Sichtbar wurden nur noch die Außenhandelsbanken eingeschaltet.

Auf den ersten Blick schien die Neufassung den Fortfall fast aller bürokratischen Hemmnisse zu bringen. Doch bei näherer Betrachtung wurde es klar, daß sich die JEIA bzw. die VfW dennoch die Kontrolle über gewisse Waren vorbehielt. Während die JEIA in der Hauptsache den Export von Rohstoffen und Maschinen von einer vorhergehenden Genehmigung abhängig gemacht hatte, verfuhr die VfW nach gleichen Richtlinien insbesondere hinsichtlich der Ausfuhr von im Inland bewirtschafteten Waren. Die Vorbehaltsliste B der JEIA enthielt u. a. Kunstdüngemittel, Roheisen, Lebensmittel, Sämereien, Holz, Eisen- und Stahlschrott, elektrischen Strom, Gas, Kugellager, Schiffe, Schiffsreparaturen, rohe Edelmetalle und feste Brennstoffe, also hauptsächlich Kohle. Bei den Vorbehaltsgütern der Liste C, für deren Überwachung die VfW zuständig war, handelte es sich um solche Waren, die zu knapp oder ausschließlich Einfuhrgüter waren, sodaß sie für die Ausfuhr normalerweise nicht in Betracht kommen konnten: Rohtextilien und Garne, Häute, Felle, Rohleder, bewirtschaftete Chemikalien, Öle, Fette, Harze, Gerbstoffe, Alkohol, Mineralöl, Tonerde, Aluminium, Roh- und Halbfabrikate aus Eisen und Stahl, Lohnveredelungsaufträge u. a. mehr. Bei einem Teil dieser Waren drehte es sich nämlich um Güter, die im Ausland stark begehrt waren und die wegen des Devisenmangels besser in weiterverarbeitetem Zustand ausgeführt werden sollten. Diese beiden Listen wurden Anfang April 1949 den veränderten wirtschaftlichen Umständen angepaßt; die Militärregierung trat dabei einen großen Teil ihrer Genehmigungsrechte an die VfW ab. ¹⁰⁵.

Die deutsche Ausfuhr wurde also auch nach dem Erlaß der Neufassung gewissermaßen durch einen Filter gepreßt, dessen Dichte von der Exportpolitik der Alliierten bestimmt werden konnte. Der Erfolg der oben dargestellten neuen Regelung des Exportverfahrens mußte daher in großem Umfang davon abhängen, wie die Bestimmungen durch die Besatzungsmächte gehandhabt wurden. Denn tatsächlich kontrollierte die JEIA auch weiterhin zwei Drittel des deutschen Exports durch vorherigen Lizenzzwang bei bestimmten Gütergruppen. Frei war künftig der deutsche Fertigwarenxport. Jedoch besaßen die Besatzungsmächte durch die forcierte Ausfuhr der vorgenannten Rohstoffe eine wichtige Exportbremse. Das zeigten z. B. die umfangreichen alliierten Exportverträge von Gas und Strom aus Westdeutschland, die die Exportindustrie stark

beeinträchtigten. Auch die anhaltende alliierte Kontrolle der Grundindustrien entschied über das Ergebnis der individuellen Exportbemühungen. Die Kohlenausfuhr z. B. hatte in den ersten neun Monaten des Jahres 1948 eine wertmäßige Höhe von 212,2 Millionen Dollars erreicht (im Jahresdurchschnitt 1935 bis 1937 betrug diese Ausfuhr für das gesamte frühere Reichsgebiet 182,6 Millionen Dollars). Über die Hälfte, nämlich 53,7 % der gesamten Ausfuhr der Bizone entfiel in dem vorausgegangenen Zeitraum noch auf Kohle ^{105a}.

mm) Ergänzung A zur JEIA-Anweisung Nr. 1 (Neufassung) vom 18. 2. 1949.

Die JEIA revidierte rückwirkend vom 8. 2. 1949 ihre Ende 1948 in neuer Fassung erlassene Anweisung Nr. 1, die eine weitgehende Vereinfachung des Exportverfahrens brachte, durch eine neue Verfügung, die in einigen wesentlichen Punkten wieder verschärfte Kontrollen nach sich zog.

Nach der neuen Anordnung waren in Zukunft wieder sämtliche Ausfuhrgeschäfte mit Ausnahme von den USA, der Sterling-Gebiete, von Kanada, Neufundland und den dem Marshall-Plan angeschlossenen Ländern von einer besonderen Vorgenehmigung (certificate of approval) abhängig. Ferner hatte sich die JEIA bei allen Veredelungsgeschäften, in denen die Bezahlung ganz oder teilweise in bar geleistet wurde, das endgültige Prüfungs- und Entscheidungsrecht vorbehalten ¹⁰⁶.

Für den Ausfuhrhandel der Westzonen mußte die Wiedereinführung der Vorkontrolle ein schwerer Schlag sein. Die neuen Bestimmungen gingen sogar über die alten Anweisungen hinaus, indem der Exporteur einen festen Lieferungsantrag seines ausländischen Abnehmers vorzulegen hatte. So konnte es daher vorkommen, daß die zu einem Abschluß geführten Verhandlungen zwischen Exporteur und ausländischen Kunden durch eine Ablehnung der JEIA zunichte gemacht wurden, ein Ergebnis, das gerade die überseeischen Abnehmer erfahrungsgemäß zu starker Zurückhaltung bewegen konnte. Von der neuen Anordnung wurden eine Reihe von europäischen Ländern wie Portugal und Spanien betroffen, sowie, was sehr überraschend wirkte, alle lateinamerikanischen Länder, um deren Märkte schon vor dem Krieg ein scharfer Konkurrenzkampf zwischen Deutschland, USA und Großbritannien entstand ¹⁰⁷.

Sucht man nach den Gründen, die zu dem Erlaß dieser Ergänzung der JEIA-Anweisung Nr. 1 führten, so könnte man zunächst die englische Konkurrenzangst dafür verantwortlich machen ¹⁰⁸. In Londoner Verlautbarungen wurden die Vorwürfe, daß die neuen Maßnahmen den Protesten der britischen Exporteure zuzuschreiben war, zurückgewiesen, wobei allerdings zugegeben wurde, daß die deutsche Ausfuhr nach den südamerikanischen Staaten von den Bestimmungen besonders stark betroffen wurde ¹⁰⁹.

Die Verschärfungen der Exportkontrolle mußten also zunächst im Hinblick auf den sichtbaren Wandel des Weltmarktes beurteilt werden, nämlich der Verlagerung von der internationalen Mangelwirtschaft zur

Angebotswirtschaft, also vom sellers' zum buyers' market¹¹⁰. Die Widerstände, die dem deutschen Export entgegenstanden, waren eine unvermeidliche Begleiterscheinung der Rückgliederung in den internationalen Handel. Die drosselnden Maßnahmen der neuen Verfügung verlagerten sich von Produktions- und Einfuhrkontrolle auf den deutschen Absatz und seine Märkte¹¹¹. Die südamerikanischen Staaten schickten sich an, die kriegsbedingten USA-Importe zu drosseln und bemühten sich, den Europahandel in Gang zu bringen. Sie befanden sich in Devisenschwierigkeiten, da die im Krieg angehäuften Reserven durch den großen Einfuhrbedarf, vor allem für Zwecke der Industrialisierung, nahezu aufgezehrt waren¹¹².

Die Kontrolle war letztlich von politischen Erwägungen bestimmt, wenn man dies auch in Washington und London nicht offen zugeben wollte. Die neue Regelung konnte nur den Sinn haben, die Ausfuhr aus den Westzonen nach den im Osten liegenden Staaten zu kontrollieren¹¹³. Auf die westliche Hemisphäre wurde die Bestimmung wohl nur ausgedehnt, um diesen Beweggrund nicht krasser hervortreten zu lassen. Denn die verfügte Kontrolle für die Ausfuhr nach allen Ländern außer den Vereinigten Staaten, dem britischen Empire und den Marshallplan-Ländern wurde im April 1949 mit Ausnahme der Ausfuhr nach ost-europäischen Ländern wieder aufgehoben¹¹⁴.

Allerdings muß hier die Frage aufgeworfen werden, warum gerade den Westzonen der wirtschaftliche Verkehr mit den östlich gelegenen Ländern so schwer gemacht wurde. Durch die genannte Verfügung wurde der Warenaustausch der Westzonen mit der Ostzone völlig blockiert, während alle anderen europäischen Länder mit dem von den Russen besetzten Teil Deutschlands Handel trieben. Wiederholt wurde eine Belebung des Außenhandels zwischen Ost und West für erforderlich erachtet; aber andererseits wünschten die Vereinigten Staaten zu verhindern, daß Waren, die sie im Rahmen des Marshallplanes lieferten, in Gebiete abflossen, für die die Güter nicht bestimmt waren, woraus sich die weiterhin aufrechterhaltene Bestimmung für die Ostgebiete leicht erklären läßt¹¹⁵.

nn) Die Export-Angleichung der französischen Zone an die Bizone vom 11. April 1949.

Am 11. April 1949 wurde in der französischen Zone der längst erwartete Übergang zum Individualexportverfahren im Rahmen der Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 1 einschließlich Ergänzung A und der dazu erlassenen Regelung Nr. 1 vollzogen¹¹⁶.

Die Ergänzungsanweisung sah auch für die französische Zone den Genehmigungszwang für die Ausfuhr von Gütern nach den sogenannten Sperrländern vor. Da in der französischen Zone eine deutsche Zentrale fehlte, sollten die in den JEIA-Anweisungen dem VfW übertragenen Aufgaben bezüglich der Befürwortung und Genehmigung der Waren der Listen B und C den Wirtschaftsministerien der Länder übertragen werden, ebenso die Genehmigung für Lohnveredelungsaufträge, soweit

nicht die Zuständigkeit der JEIA gegeben war. Exportausschüsse wurden nicht errichtet, vielmehr sollten Arbeitsgemeinschaften der Landesfachverbände mit den Aufgaben der Exportausschüsse betraut werden. Der Verteilerplan für die sechsblättrige Ausfuhrmeldung sollte grundsätzlich der gleiche sein wie in der Doppelzone ¹¹⁷.

Damit war das Exportverfahren der französischen Zone weitgehend dem der Bizone angeglichen, womit die Entwicklung zur Trizone auf dem Gebiet des Exportes ihren vorläufigen Abschluß gefunden hatte.

b) Das Importverfahren der Bizone.

aa) Einleitung.

Nach der Kapitulation Deutschlands wurden sämtliche Einfuhrgeschäfte, soweit diese in der ersten Zeit überhaupt getätigt wurden, von den Besatzungsmächten durchgeführt. Von deutscher Seite hatte man sich von Anfang an mit der Frage der Einschaltung des deutschen Importeurs befaßt. Die im März 1947 von der VfW gemachten Vorschläge forderten die volle Handlungsfreiheit für deutsche Importeure, Kaufverträge mit dem ausländischen Lieferanten selbst abzuschließen ¹¹⁸.

Wir müssen bei den Einfuhrgeschäften zwei Kategorien streng unterscheiden:

Kategorie A: Hier handelte es sich um Importe zur Verhütung von Unruhen, Krankheiten und Seuchen, die durch den GARIOA-Fonds (Government Appropriation and Relief for Import in Occupation Areas) der Militärregierungen finanziert wurden. Diese Mittel stammten im wesentlichen aus dem Etat des amerikanischen Kriegsministeriums und setzten sich bis Mitte 1947 vornehmlich aus Nahrungsmitteln zusammen. Unter diese Kategorie fielen aber auch Einfuhren, welche mit der Ernährung zusammenhingen, z. B. Arsen, Rohphosphate, Schwefelkies zur Herstellung von künstlichen Düngemitteln. Anträge auf Einfuhr von Medikamenten (z. B. Penicillin) mußten nicht nur von der deutschen Firma, sondern auch von amtlichen Stellen, wie Gesundheitsamt und Ernährungsamt, sehr sorgfältig und ausführlich begründet werden ¹¹⁹.

Kategorie B: Diese umfaßte alle übrigen Importe zu Gunsten des inländischen Verbrauchers oder Herstellers und sollte aus den aus der deutschen Ausfuhr erzielten Erlösen bestritten werden. Die Genehmigung auch dieser Einfuhren war von der JEIA abhängig, jedoch wurden bis Mitte 1947 keine derartigen Importe genehmigt oder durchgeführt.

Bei beiden Arten verfügten die Besatzungsbehörden autonom über die zur Verfügung stehenden Mittel und bestimmten nach eigenem Ermessen über deren Verwendung ¹²⁰.

bb) Die ersten Ansätze zur individuellen Einfuhr.

Noch vor dem Erlaß der JEIA-Anweisung Nr. 4 vom 18. 8. 1947 schalteten die Besatzungsmächte in bescheidenem Umfange deutsche Stellen bei Durchführung gewisser Importe ein. Diese deutsche Mitarbeit erstreckte sich zunächst auf den aktiven Veredelungsverkehr, der einerseits

die Exporttätigkeit von Dienstleistungen und andererseits eine Belebung des Importhandels ermöglichte.

1. Rohstoffkreditgeschäfte.

Zur Durchführung dieser Geschäfte hatte die Reconstruction Finance Corporation (REFICO) vorerst 7,75 Millionen Dollar bereit gestellt, die, da es sich um amerikanische Gelder handelte, nur zu Rohstoffeinfuhren in die US-Zone verwendet wurden. Diese Rohstoffkredite wurden nur gewährt, wenn Exportabschlüsse vorlagen und der deutsche Exporteur nicht über genügend Rohstoffe zur Durchführung seines Exportauftrages verfügte. Eine weitere durch die REFICO gestellte Bedingung war, daß der Wert des zur Ausfuhr bestimmten Fertigfabrikates ein Vielfaches (mindestens das Dreifache) des Wertes der eingeführten Rohstoffe erreichte. Ein gewisser Teil der importierten Rohstoffe sollte dem inländischen Verbrauch zugeführt werden ¹²¹.

2. Andere Rohstoffkreditgeschäfte.

Aus den bisherigen Exporterlösen der amerikanisch-britischen Zone waren bis Juni 1947 rund 80 Millionen Dollar für Rohstoffimporte zur Durchführung neuer Exportaufträge verfügbar. Aber auch in diesem Fall, wo also die Finanzierung der Rohstoffeinfuhren nicht aus REFICO-Krediten, sondern aus dem Exporterlös der deutschen Ausfuhr erfolgte, machte die JEIA zunächst die Genehmigung eines Rohstoffimportgeschäftes von dem Vorliegen entsprechender Exportabschlüsse abhängig. Die JEIA wollte damit zweifellos die Verwendung der Rohstoffe auf dem Inlandsmarkt unterbinden.

3. Umarbeitungsgeschäfte.

Bei den Umarbeitungsgeschäften handelte es sich um Veredelungsaufträge ausländischer Firmen. Die Differenz zwischen dem Preis für die Rohstoffeinfuhr und dem erzielten Exporterlös für das veredelte Erzeugnis bildete den Veredelungslohn, der auf der Basis der Weltmarktpreise vereinbart war. Der ausländische Geschäftspartner mußte zugunsten der JEIA ein Akkreditiv in ausländischer Währung in Höhe des Veredelungslohnes stellen. Diesen Betrag erhielt die inländische Firma durch das Außenhandelskontor in deutscher Währung; es bestand jedoch für die deutsche Firma die Möglichkeit, durch Verhandlungen mit dem ausländischen Vertragspartner den Umarbeitungslohn in Form von Rohstoffen zu erhalten ¹²³.

Da in den meisten Ländern zu diesem Zeitpunkt die Verarbeitungskapazität der Industrie nicht ausreichte, wären Lohnveredelungsgeschäfte in weit größerem Umfange getätigt worden, wenn nicht die Bedingung daran geknüpft gewesen wäre, die Veredelung in Dollar zu bezahlen ¹²⁴.

cc) Die JEIA-Anweisung Nr. 4 vom 18. August 1947.

Durch die JEIA-Anweisung Nr. 4 wurde den Vorschlägen der VfW zur Wiedereinschaltung des deutschen Importeurs teilweise entsprochen.

Bis zur Veröffentlichung der JEIA-Anweisung Nr. 4 bezogen deutsche Firmen, wie wir bereits sahen, Waren aus dem Ausland nur im Veredelungsverkehr oder im Einfuhr-Ausfuhrverfahren.

Während die JEIA weiterhin allgemeine Einfuhren und ebenfalls die Importe der Kategorie A zentral einkaufte, konnten jetzt Verträge über Einfuhrwaren der Kategorie B nach vorheriger Prüfung durch die Landeswirtschaftsämter oder der VfW und nach Genehmigung der JEIA durch den deutschen Importeur selbst abgeschlossen werden ¹²⁵.

Diese Anweisung hatte den Zweck, die Einfuhr solcher Waren zu erleichtern, die für die Ausfuhrproduktion benötigt wurden. Diese Einfuhr beschränkte sich auf Importwaren der Kategorie B und zwar auf Rohstoffe und Halberzeugnisse oder Betriebsmittel und Material zur Instandsetzung, soweit diese zur Herstellung von Ausfuhrwaren notwendig waren. Der für das Fertigerzeugnis zu erwartende Devisenbetrag mußte mindestens im Verhältnis 3 : 1 zu der Devisenausgabe für die zu seiner Herstellung benötigten Einfuhrwaren stehen. Ein weiteres Erfordernis war, daß die Einfuhr-Ausfuhr-Programme innerhalb kurzer Frist durchgeführt werden mußten, im Regelfalle nicht später als neun Monate nach dem Empfang des eingeführten Materials. Das Einfuhr-Ausfuhr-Verfahren gemäß Anweisung Nr. 4 sah aber keine unmittelbare Verbindung eines Einfuhrgeschäftes mit einem Ausfuhrgeschäft vor und zwischen den Lieferanten der eingeführten Rohstoffe und den ausländischen Abnehmern der Ausfuhrware brauchte keine Verbindung zu bestehen.

Die Bestimmungen für den Außenhandel der Bizone, bei der Ausfuhr nach Möglichkeit Dollarerträge zu erzielen, wirkten sich bei dem Dollarmangel der damaligen Zeit als ein ernstes Hindernis aus; sie erschwerten aber auch stark die Einfuhr von Waren aus dem Ausland. Für eine Vergrößerung der Einfuhr von Rohstoffen in die amerikanisch-britische Zone im Lohnveredelungsverkehr und im Ausfuhr-Einfuhr-Verfahren war daher, wenn keine sonstigen Erleichterungen geschaffen werden konnten, eine rasche Änderung der Zahlungsbedingungen erforderlich ¹²⁶.

Die finanzielle Abwicklung erfolgte wieder in zwei getrennten Kontenkreisen: die Devisenverrechnung war ausschließlich Angelegenheit der JEIA, ohne daß der deutsche Verarbeiter bzw. Ex- oder Importeur mit den Devisen in Berührung kam. Er wurde auf Grund seiner eingereichten Kostenanschläge und in Übereinstimmung mit den in Deutschland geltenden Preis- und Lohnvorschriften von den Wirtschaftsämtern bezahlt, die dann den vorgelegten Betrag wiederum bei der JEIA anfordern konnten.

Das Verfahren zur Erteilung von Einfuhrbewilligungen bedeutete für die vereinigten Westzonen einen Schritt vorwärts. Da nicht nur Fabrikanten, sondern auch Importhändler zugelassen waren, bestand die Möglichkeit, die alten Importhäuser mit ihren langjährigen Erfahrungen wieder einzuschalten ¹²⁷. Seit Anfang 1946 hatte man zwar in zunehmendem Maße Ausfuhrgeschäfte abgeschlossen, jedoch praktisch keine Einfuhranträge genehmigt. Es konnte nicht erwartet werden, daß der bisherige Ausverkauf weiter fortgesetzt wurde, der ohnehin die Export-

freudigkeit beeinträchtigte, wenn nicht auf der anderen Seite die Gewähr bestand, daß der Nachschub an Rohstoffen aus dem Ausland ebenfalls wieder einsetzte¹²⁸. So wurde mit dieser Anweisung eine, wenn auch begrenzte, Einfuhrmöglichkeit gegeben.

Die JEIA-Anweisung Nr. 4 wurde Mitte Dezember 1947 dahingehend abgeändert, daß der Exporteur neben dem Lieferungsvertrag auch einen Nachweis darüber erbringen mußte, daß in dem Abnehmerland die Einfuhrgenehmigung für seine Erzeugnisse erteilt wurde; widrigenfalls wurden ihm keine Rohstoffe für die Herstellung seiner Ausfuhrwaren zugeteilt und außerdem ihm die Ausfuhrgenehmigung vom Außenhandelskontor verweigert¹²⁹.

Aus dieser Regelung ergaben sich ernste Erschwerungen sowohl des bizonalen Exports als auch des Imports, die den schon stark gehemmten deutschen Außenhandel noch vor größere und zusätzliche Probleme stellen mußten.

dd) Die JEIA-Anweisung Nr. 10 vom 24. November 1947, betr. Lockerung der zentralen Einfuhren.

Die Erkenntnis, daß bei zunehmendem Einfuhrvolumen ein zentralistisches Einkaufssystem verwaltungsmäßig kaum durchführbar war und die Kontinuierlichkeit der Einfuhr erheblich litt, hatte mit dazu beigetragen, daß der deutsche Importeur durch Anweisung Nr. 10 auch bei allgemeinen Einfuhren eingeschaltet wurde¹³⁰.

Das neue Verfahren galt für Waren, die von der JEIA von Fall zu Fall für die Einfuhr durch deutsche Firmen freigegeben wurden. Dabei hatte man unterschieden zwischen Stockpile-, Programm- und Allgemeinen Importen. Als Stockpile-Importe bezeichnete man die Einfuhr von Rohstoffen, die vor der Zuweisung zu einem besonderen Programm eingeführt wurden, während die Programm-Importe für die Herstellung besonderer Ausfuhrwaren vorgesehen waren. Die Allgemeinen Einfuhren (General Imports) waren für den inländischen Bedarf bestimmt.

Im Rahmen dieser Anweisung oblag die Prüfung der Einfuhranträge der VfW, sodaß den Einfuhrkontoren, die hauptsächlich den Zweck hatten, die durch die Militärregierung erfolgten zentralen Einfuhren abzunehmen, nur noch beschränkte Bedeutung zukam. Die JEIA teilte der VfW diejenigen Waren mit, die gemäß diesem Verfahren durch deutsche Firmen eingeführt werden konnten. Von diesem Recht auf Mitteilung wurde allerdings nur sparsam Gebrauch gemacht. Von einigen Spezialartikeln abgesehen, waren besonders Häute und Felle, Gerbstoffe, Schwefelkies und Rohgummi erwähnenswert¹³¹.

Die VfW hatte die eingereichten Anträge auf Einfuhr zu prüfen, ob: „die Ware zur Beschaffung durch die JEIA freigegeben war; ob die Spezifikationen, Mengen, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, die für die Zahlung vorgesehene Währung usw. mit den von der JEIA festgelegten Bedingungen übereinstimmten; ob der Gesamtdvisenbetrag den durch die JEIA bewilligten Betrag nicht überstieg; ob der vorgeschlagene

Devisenpreis für die Einfuhr gerechtfertigt war; ob der Antragsteller seinen Verpflichtungen aus früheren Einfuhrbewilligungen nachgekommen war“.

Die Auswahl der Importeure lag ebenfalls in den Händen der VfW, die dann die Anträge an die JEIA weiterleitete. Genehmigte diese den Antrag, so gab sie davon der VfW Nachricht. Das Importverfahren erfolgte dann in großen Zügen entsprechend der JEIA-Anweisung Nr. 4, sodaß auf Einzelheiten hier verzichtet werden kann.

ff) Das Sondereinfuhrprogramm vom September 1948.

In der Folgezeit ergab sich, daß der erhöhten Einfuhr, die seit Beginn des Jahres 1948 einsetzte, keine entsprechende Ausfuhrsteigerung gegenüberstand. Wenn die Entwicklung der Ausfuhr nicht den Erwartungen entsprach, so waren die Ursachen auf folgende Gründe zurückzuführen: auf die Produktionsschwierigkeiten im Innern (Kohlenmangel), die verfehlten Außenhandelsverfahren, die falsche Handelspolitik sowie auf das Haupthindernis, die einseitige Ausrichtung der Ausfuhr auf Dollarerlöse und die Konzentrierung auf Einkäufe gegen Dollarzahlung. Nun war der Dollarfonds der JEIA erschöpft; die ausländischen Guthaben der JEIA wiesen nämlich höhere Beträge in anderen Währungen auf, besonders in Pfund Sterling, daneben in Währungen der Länder, mit denen Verrechnungskonten unterhalten werden. Die JEIA sah sich deshalb gezwungen, die Einkäufe für die Doppelzone, die mit Dollars bezahlt werden mußten, vorläufig einzustellen ¹³².

Mit der Währungsreform am 20. Juni 1948 ergaben sich neue Probleme für den deutschen Importhandel. Solange in Reichsmarkpreisen gerechnet wurde, war jede Ware verkäuflich und weder für den Importhandel noch für die nachfolgenden Handelsstufen lag ein Risiko vor. Seit der Geldreform war ein neuer Tatbestand für die Importeure und die Einfuhrkontore gegeben, nämlich das Absatzrisiko. Jetzt zeigte es sich, daß die amtliche Importplanung nur in geringem Maße den Wünschen der Konsumenten Rechnung getragen hatte.

Noch weitere Mängel traten in der Entwicklung des Importverfahrens zutage. Seit dem 1. 1. 1947 war es Aufgabe der VfW, im Rahmen eines gewissen Dollarbetrages quartalsweise einen Einfuhrplan für Güter der Kategorie B auszuarbeiten und der Militärregierung vorzulegen. Damit war die Planungstätigkeit in begrenztem Maße Angelegenheit deutscher Stellen geworden ¹³³. Für das erste Halbjahr 1948 wurden insgesamt 400 Millionen Dollar verplant, von denen jedoch nur 163 Millionen Dollar für Einfuhren verbraucht wurden ¹³⁴. Die Dollars liefen also zu träge durch den Verwaltungsapparat. Diese Trägheit beruhte zum erheblichen Teil auf Zeitspanne von sechs Monaten, die von der ersten Devisenbereitstellung über die Aufschlüsselung des Betrages durch die VfW und die Genehmigungspflicht durch die JEIA und das Zwei-Mächte-Kontrollamt bis zur endgültigen Einfuhr vergingen ¹³⁵.

In Erkenntnis der Tatsache, daß ein längeres Ausbleiben der Importe auch die Ausfuhrstätigkeit ihrerseits beeinträchtigen mußte, stellte die

JEIA im September 1948 einen Kredit von 40 Millionen Dollar als Übergangshilfe zur Verfügung. Für die Einfuhren der Ernährungswirtschaft waren 17 Millionen und für die gewerblichen Einfuhren 23 Millionen vorgesehen, wobei diese Beträge außerhalb des aufgestellten Einfuhrplanes im letzten Vierteljahr 1948 und für als „non-essential goods“ bezeichnete Waren aus Ländern, mit denen Handelsabkommen abgeschlossen wurden, verwendet werden sollten¹³⁶.

Die Abwicklung des Sonderprogrammes sollte entsprechend den Bestimmungen der JEIA-Anweisung Nr. 10 erfolgen: die JEIA unterrichtete die VfW über die zur Einfuhr vorgesehenen Waren. Die VfW setzte dann die Importeure davon in Kenntnis, wobei die Einfuhranträge von der VfW geprüft und der JEIA zur Entscheidung vorgelegt wurden.

Mit der Abwicklung des Sonderprogramms häuften sich aber die Schwierigkeiten, indem die Anträge der Einfuhrfirmen, besonders des Textilhandels, in großer Zahl eingingen. Um eine fristgerechte Abwicklung zu gewährleisten, versuchte man sich damit zu helfen, daß man aus Vertretern der Wirtschaft Ausschüsse bildete, die allerdings dadurch Einblick in die Geschäftstätigkeit der Konkurrenz erhielten.

Wenngleich sich in der bisher aufgezeigten Entwicklung des Einfuhrverfahrens eine zunehmende Tendenz zur Übernahme der Einfuhrtätigkeit durch die deutschen Importeure, d. h. der Übergang von der voll zentralisierten zur allmählich immer mehr dezentralisierten Einfuhr, bemerkbar machte, so war doch bis zum Jahre 1948 der Erfolg in dieser Richtung recht gering. Denn immerhin wurden über 90 Prozent der deutschen Importe von den Facheinkäufern der JEIA abgewickelt¹³⁷, obwohl die JEIA am 9. 10. 1948 sich bereit erklärt hatte, Allgemeine Einfuhren (general imports) nach dem in der JEIA-Anweisung Nr. 10 festgelegten Verfahren individuell durch deutsche Importeure einführen zu lassen. Nur diejenigen Waren, die noch international bewirtschaftet waren, wurden von der JEIA direkt gekauft¹³⁸.

gg) Die JEIA-Anweisung Nr. 29 vom 28. Februar 1949.

Es lag auf der Hand, daß bei einer gesteigerten Importtätigkeit das bisherige Verfahren nicht mehr ausreichen konnte, um eine optimale Durchführung der Einfuhren sicherzustellen. An Stelle der oft geänderten JEIA-Anweisung Nr. 4 und 10 trat mit Wirkung vom 28. 2. 1949 eine neue Anweisung für die Einfuhr in Kraft, die wesentliche Vereinfachungen mit sich brachte¹³⁹.

Nach dem neuen Importverfahren wurden die Einfuhrbewilligungen nicht mehr von der JEIA oder der VfW ausgestellt, sondern von den Außenhandelsbanken, die damit in den Import mit eingeschaltet wurden. Grundsätzlich hatten die Importeure freie Hand, die Einfuhrverträge und die Zahlungsbedingungen in Übereinstimmung mit den normalen Handelsgepflogenheiten zu vereinbaren. Lediglich wurde es den deutschen Importeuren zur Auflage gemacht, die günstigste Einkaufsmöglichkeit auszunutzen; widrigenfalls konnte die JEIA bei zukünftigen Geschäften die Genehmigung versagen. Die DM-Zahlung erfolgte auf der Grundlage

des Operational-Memorandums Nr. 20 — Umrechnung zu 0,30 Dollar gleich 1 DM —. Die Gültigkeitsdauer der Einfuhrbewilligung betrug sechs Monate vom Tage der Erteilung der Bewilligung an gerechnet.

Die Entscheidung, nach welchem System die Einfuhrdevisen verteilt werden sollten, wurde von einem gemischten Einfuhrausschuß gefällt. Dieser besondere Einfuhrausschuß (Import Advisory Committee, IAC), der sich aus Vertretern des Zweimächtekontrollamtes, der JEIA, der VfW, der VELF und der BdL zusammensetzte, hatte auf die Auslegung und die Anwendung des neuen Einfuhrverfahrens den größten Einfluß ¹⁴⁰. Für jedes Quartal wurden weiter wie bisher für bestimmte Waren bestimmte Devisenbeträge zugeteilt.

Neben der Festlegung des Importverfahrens war noch die Fixierung der Importpläne von Bedeutung. Die neue Importregelung brachte eine weitgehende Einschaltung der deutschen Stellen in die Verteilung der Devisen. Einerseits wurden für die einzelnen Warengattungen und -arten quartalsweise für zur Verfügung stehende Devisenbeträge Einfuhrpläne aufgestellt und zum andern war das Verfahren der technischen Durchführung der Importe Aufgabe der Deutschen. Im Zusammenhang mit den durch die VfW und die VELF aufgestellten Einfuhrpläne war die Frage berechtigt, ob man nicht auf diese Importpläne verzichten und die Einfuhr lediglich über eine Devisenbewirtschaftung lenken konnte, wonach die Importeure nach Bekanntgabe der zur Verfügung stehenden Devisen die Aufteilung auf die einzelnen Waren und Warengruppen selbst vornehmen könnten. Auf diese Weise wäre man dem gesteckten Ziel der freien Marktwirtschaft am nächsten gekommen.

Ein Hindernis, das sich diesem Verfahren entgegenstellte, war die verschiedenartige Herkunft der bereitgestellten Gelder, die aus dem Marshallplan, dem GARIOA- und United Kingdom Contribution-Fonds der Besatzungsmächte sowie aus den Exporterlösen der Bizone stammten. Da die Besatzungsmächte den weitaus größten Anteil an den drei Geldströmen hatten, so stand natürlich die Verwendung dieser Mittel nicht im freien Ermessen deutscher Stellen ¹⁴¹.

Entsprechend der verschiedenartigen Herkunft erfolgte die Devisenzuteilung auf dreierlei Art ¹⁴²:

1. Zentrale Zuteilung.
2. Kontrollierte Zuteilung bzw. Überwachung der Käufe durch VfW und VELF.
3. Dezentralisierte Zuteilung.

Zu 1. Die Verwendung der ECA-Mittel (Economic Cooperation Administration) machte eine zentrale Zuteilung notwendig, da diese nachweisbar zum europäischen Wiederaufbau verwandt werden mußten, insbesondere für die Einfuhr von Rohstoffen und Investitionsgütern. Die Einkäufe waren gemäß der besonderen Handelspolitik der Vereinigten Staaten an gewisse Bezugsquellen gebunden. Bei den Einfuhrkontrakten trat dann die JEIA der ECA gegenüber als Kontrahent auf.

Im Rahmen der Verwendungsmöglichkeit konnten Hersteller von Exportwaren oder wichtige inländische Produzenten oder die von ihnen beauftragten Importeure bei einer Außenhandelsbank Einfuhrbewilligungen beantragen. So wurde für den abgeschafften Devisenbonus A ein Ersatz gefunden, indem Maschinen, Ersatzteile und Instandsetzungsmaterialien bis in Höhe von 3 000 Dollar im Monat eingeführt werden konnten. Auf Grund der Weisungen der Central Commodity Budget Office (CCBO) war die Außenhandelsbank im Rahmen der im Budget festgelegten Wertgrenzen ermächtigt, Einfuhrbewilligungen zu erteilen. Im einzelnen hatte die Außenhandelsbank der CCBO Angaben über Waren, Menge, Bezugsland, Preis, Fracht und sonstige Nebenkosten sowie über die benötigte ausländische Währung zu machen. Die Entscheidung der Budget-Kontrollstelle wurde der Außenhandelsbank telegraphisch übermittelt, die bei Genehmigung auf das in fünffacher Ausfertigung einzureichende Einfuhrbewilligungsformular den Vermerk anbrachte: „Genehmigt im Auftrag der JEIA“. Falls der erbetene Betrag nur teilweise zur Verfügung stand, wurde dem Importeur eine Frist von einer Woche zur Annahme der teilweisen Bewilligung gewährt.

Zu 2. Bei der zweiten Art wurden die VfW für gewerbliche Einfuhren und die VELF für Ernährungsgüter für die Zuteilung und Überwachung eingeschaltet. Den Interessenten standen 65 Warengruppen für den Einkauf im Ausland nach freier Wahl offen. In Fällen, in denen der Importeur die Ware in einem anderen als dem im Einfuhrplan vorgesehenen Land zu günstigeren Bedingungen beziehen konnte, bestand die Möglichkeit, eine diesbezügliche Änderung vorzunehmen. In Übereinstimmung mit dem vom Einfuhrausschuß festgelegten Zuteilungsplan stellte die VfW oder die VELF Devisenzuteilungsbestätigungen aus. Diese legte der Importeur zusammen mit einem Einfuhrbewilligungsformular seiner Außenhandelsbank vor, die in diesem Falle, ohne vorher die Genehmigung der Budget-Kontroll-Stelle einzuholen, die Einfuhrbewilligung ausstellen konnte.

Zu 3. Für die dezentralisierte Beschaffung wurden Güter freigegeben, deren Einfuhr nicht untersagt oder die nicht besonders im Einfuhrplan aufgeführt waren. Das IAC gab in besonderen Listen von Zeit zu Zeit die Freigabe bekannt.

Die technische Bearbeitung der Einfuhranträge durch die Außenhandelsbank ging so vor sich, daß alle in einer Woche einlaufenden Anträge in Bezug auf ihre Erledigung als gleichzeitig eingereicht betrachtet und behandelt wurden. Im Falle der Überzeichnung während eines wöchentlichen Zeitabschnittes erfolgten die Zuteilungen durch das CCBO in einem entsprechenden Verhältnis (Repartierung).

Um unliebsame Elemente bei der Einfuhr von vornherein auszuschalten, mußten bei allen Arten der Devisenzuteilungen mindestens 50 % des Gesamtbetrages in DM hinterlegt werden¹⁴³. (Die sich daraus ergebenden Schwierigkeiten, die vor allem auf dem Gebiet der Kredite und Liquidität der Importunternehmen lagen, wurden dabei in Kauf genommen, um die Vorteile dieses Verfahrens ausnützen zu können.)

Die JEIA-Anweisung Nr. 29 und die sie ergänzenden Anordnungen brachten weitgehende Erleichterungen für das Importgeschäft. Ein Hindernis stellte vorerst die langwierige Eröffnung der Akkreditive dar, da bis März 1949 nur ein kleiner Teil der Akkreditivstellung von der Bank Deutscher Länder an die Außenhandelsbanken abgegeben wurde. Akkreditive konnte die BdL nur nach den Ländern eröffnen, mit denen das Vereinigte Wirtschaftsgebiet Handelsverträge abgeschlossen hatte. Täglich liefen bis zu tausend Anträge um Akkreditiveröffnung bei ihr ein, die jedoch nur zur Hälfte von der Bank bearbeitet werden konnten und deren Erledigung trotzdem noch sechs bis acht Wochen in Anspruch nahm; dagegen dauerte die Erteilung der Lizenzen, die immer noch erforderlich waren, nur wenige Tage ¹⁴⁴.

Wie bereits weiter oben erwähnt, wurden Importpläne für die vorhandenen Devisen aufgestellt, die man auf die einzelnen Warengattungen und -arten aufteilte. Innerhalb der kontrollierten Käufe der VfW und VELF ergab sich ein interessantes Zusammentreffen zwischen planwirtschaftlichen und marktwirtschaftlichen Momenten, indem einerseits die Aufteilung der Devisen auf die einzelnen Importwaren auf Grund einer zentralen Planung erfolgte, zum anderen die Marktwirtschaft in Form der Nachfrage der einzelnen Importeure zum Zuge kam. Eine Analyse der ersten 65 Warengattungen, die nach freier Wahl im Ausland gekauft werden konnten, zeigte, daß einige Waren überzeichnet, andere überhaupt keine oder nur wenige Interessenten fanden. Es war verständlich, daß die in den Handelsverträgen vereinbarten Güter in den Plänen berücksichtigt werden mußten. Denn um deutsche Waren absetzen zu können, mußten auch nicht unbedingt nötige Waren („non essential goods“) in die Handelsverträge aufgenommen werden. Immerhin konnten mit dieser Anweisung durch die Einschaltung der deutschen Importeure die wirklichen Wünsche der Konsumenten berücksichtigt werden, die nach Befriedigung ihrer dringendsten Bedürfnisse und nach Abflauen der Kauflust den tatsächlichen Bedarf gedeckt wissen wollten ¹⁴⁵.

Bei einem Vergleich des bestehenden Exportverfahrens und der neuen Importanweisung zeigte es sich, daß bei dem Exportverfahren keine anderen Schranken als die der industriellen Leistungsfähigkeit (von auferlegten Beschränkungen abgesehen) bestanden, während die Einfuhr von einer bestimmten Devisenmenge begrenzt war.

hh) Import-Angleichung der französischen Zone an die Bizone vom 15. Juli 1949. Ergänzung A zur JEIA-Anweisung Nr. 29.

Die JEIA veröffentlichte am 5. Juli 1949 die Ergänzung A' zur JEIA-Anweisung Nr. 29, womit das neue Importverfahren auch in der französischen Zone in Kraft gesetzt wurde ¹⁴⁶.

Für das III. Quartal 1949 wurden noch getrennte Einfuhrpläne aufgestellt; die Technik des Verfahrens wickelte sich im allgemeinen genau so wie in der Bizone ab.

Im einzelnen galt für die Antragstellung folgendes:

1. Anträge ohne Devisenzuteilungsbestätigung.

a) Reihenfolge-Verfahren.

Dieses Verfahren, bei dem Lizenzen entsprechend der Reihenfolge der einlaufenden Angebote bis zum Erschöpfen des Devisenvorrates verteilt wurden, hatte man auch als „Windhundverfahren“ bezeichnet.

Über die Landeszentralbanken zur Weiterleitung an das Büro für Devisenzuteilung (CCBO) reichte die Außenhandelsbank die für jede Ware eingegangenen Anträge ein, die dann auf Grund der Zuteilung durch das CCBO die Einfuhrbewilligung ausstellte.

b) Einfuhren nach Ziffern V und VI der Verlautbarung Nr. 1 des IAC¹⁴⁷.

Die Außenhandelsbanken waren im Rahmen der erlassenen Bestimmungen berechtigt, einmal in jedem Kalendermonat (unter Ziffer V) für jeden Hersteller oder einen in dessen Auftrag handelnden Importeur und einmal in jedem Kalendermonat (gemäß Ziffer VI) für jede zugelassene Ware eine Einfuhrbewilligung auszustellen.

2. Anträge mit Devisenzuteilungsbestätigung.

In der französischen Zone wurden die Aufgaben der Fachstellen der VfW an die Landwirtschaftsministerien übertragen, die die Devisenzuteilungsbestätigung erteilten.

Der Einfuhrausschuß (IAC) dehnte nach Erhöhung seiner Mitgliederzahl seine Tätigkeit auf die französische Zone aus. Ihm oblag bekanntlich die wöchentliche Freigabe der für die Einfuhrfinanzierung benötigten Devisen.

Mit der Importangleichung der französischen Besatzungszone an das Vereinigte Wirtschaftsgebiet war somit ein weiterer Schritt zur Einheit der westlichen Besatzungsgebiete und zur wirtschaftlichen Gestaltung des trizonalen Außenhandels getan worden.

6. Die Entwicklung der zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone mit dem Ausland.

a) Einleitung.

Mit der im Vorhergehenden dargestellten Regelung des Außenhandelsverfahrens, das die Handhabung des Außenhandels mehr vom innerwirtschaftlichen und zahlungstechnischen Blickpunkt aus betrachtete, konnte allein der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes noch nicht voll in Gang gebracht werden. Es bedurfte hierzu vielmehr noch der generellen staatlichen Regelung der Beziehungen mit dem Ausland durch entsprechende Außenhandelsvereinbarungen, da der Außenhandel ja notwendig auf zwischenstaatlichen Abreden beruhen mußte und mit einseitigen Maßnahmen ein geordnetes Funktionieren nicht möglich ist.

Solange nur die Militärregierungen den deutschen Außenhandel in der Hand hatten und dessen Funktion mehr oder weniger darin bestand, die notwendigen Nahrungsmittel durch amerikanische und englische Kredite einzuführen und solange die auszuführenden Waren von den

Militärregierungen übernommen und in ihrem eigenen Land abgesetzt wurden, war die Notwendigkeit der Handelsabmachungen nicht vorhanden. Aus diesem Grunde waren im Jahre 1946 noch keine Handelsvertragsverhandlungen aufgenommen worden. Die Besatzungsmächte verfügten autonom über die bizonale Aus- und Einfuhr und der Handel wickelte sich im wesentlichen über deren Länder ab ¹⁴⁸.

Erst als im Jahre 1947 die Tendenz, den deutschen Außenhändler wieder in das Außenhandelsgeschäft einzuschalten und die notwendige Einfuhr zur Sicherung der Existenz der Bevölkerung durch entsprechende Exporte zu finanzieren, immer mehr an Boden gewann, da die Subventionierung der Bevölkerung kein Dauerzustand bleiben konnte, mußte die Aufnahme von handelsvertraglichen Beziehungen der Bizone mit anderen Staaten in die Wege geleitet werden.

Als dringlichste Aufgabe war dabei zunächst die Zulassung des deutschen Außenhändlers auf dem internationalen Markt in Angriff zu nehmen. Denn, solange dem deutschen Kaufmann jede Tätigkeit im Ausland untersagt war, konnten andere in Handelsverträgen festgelegte Bestimmungen wie Außenhandelsvolumen, Warenspezifikationen, Zahlungsabkommen usw. nicht voll funktionieren, da die Grundlage, auf der sie abgewickelt werden mußten, fehlte ¹⁴⁹.

Die ersten Abmachungen der Bizone mit dem Ausland mußten daher als notwendige Voraussetzung jeglichen internationalen Handels zunächst die Grundlagen für die Abwicklung der Verträge legen. D. h. es war die Frage des Reiseverkehrs nach der Bizone als auch nach dem Ausland, die Transport- und Versicherungsfragen, der Patent- und Gebrauchsmusterschutz primär zu lösen. Erst dann konnten die wichtigsten Punkte jedes Handelsvertrages, die Regelung des bilateralen oder multilateralen Verkehrs, d. h. also die Frage der Zahlungsabkommen, die Spezifizierung von aus- und einzuführenden Waren im Falle der bilateralen Abkommen, die Bestimmung des zahlenmäßigen Umfanges der Ex- und Importe, die Bestimmung der anzuwendenden Währungsgrundlage, die Preisfragen, Zollbestimmungen mit der Klärung der Gewährung der Meistbegünstigung usw. festgelegt werden.

Die Entwicklung der im Jahre 1947 anlaufenden zwischenstaatlichen Abkommen der Bizone zeigte dann, wie wir anschließend sehen werden, auch diese Entwicklung, wobei noch zusätzlich im besonderen Fall des Vereinigten Wirtschaftsgebietes die Frage der Beteiligung der deutschen Stellen an den Handelsvertragsverhandlungen als Sonderproblem zu lösen war.

b) Die zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone im Jahre 1947 und ihre Besonderheiten.

Mit dem Beginn des Jahres 1947 begann die bizonale Militärverwaltung handelsabkommenähnliche Verträge mit dem Ausland abzuschließen. Wir wählen bewußt diesen Zeitpunkt, da die vorher mit einzelnen Ländern getroffenen Besprechungen und Abmachungen, wie z. B. mit der Schweiz, noch keine generellen Regelungen über den Außenhandels-

verkehr mit sich brachten. In diesem Abkommen wurden lediglich einige spezifische Abreden über Lohnveredelung, Grengängerverkehr usw. getroffen, die noch keinen für die gesamte Zone verbindlichen Charakter besaßen ¹⁵⁰.

In erster Linie hatten die losen und ziemlich einheitlichen Abreden der zwischenstaatlichen Vereinbarungen des Jahres 1947 den Zweck, die Wiederanknüpfung der Handelsbeziehungen zu ermöglichen. Die Abmachungen bildeten die Voraussetzung für die Durchführung der Geschäftstätigkeit mit dem Vereinigten Wirtschaftsgebiet auf Grund der JEIA-Anweisungen und enthielten kurze Angaben über Geschäftsreisen, Post-, Telefon- und Telegrammverkehr, Anwendung des Außenhandelsverfahrens der JEIA und anderes. Meistens waren allgemeine Wunschlisten von Waren beigelegt, die jeder Partner zu beziehen oder abzusetzen wünschte ¹⁵¹. Endlich sollten Zahlungsabkommen, die die Bezahlung und Berechnung des Im- und Exportes in Landeswährung vorsahen, die Ausdehnung des Handels zwischen den Vertragspartnern erleichtern ¹⁵².

Die Verträge des Jahres 1947 waren bilateraler Natur und ohne Mitwirkung deutscher Stellen abgeschlossen worden. Die sehr umfangreichen gegenseitig überreichten Warenlisten waren rein theoretisch, da kein deutscher Interessent gefragt worden war, ob er die betreffenden Waren auch liefern konnte. Nur wenige Geschäfte kamen auf Grund dieser Abkommen zustande, wie sich aus der Summe der Einfuhren bzw. der Ausfuhren (siehe dort) eindeutig ergab. Erst bei den handelspolitischen Besprechungen der Bizone mit der CSR wurde zum erstenmal eine deutsche Stelle, das Verwaltungsamt für Wirtschaft in Minden, als beratende Instanz mit herangezogen (Vertrag vom 29. Juli 1947) ¹⁵³.

Welche handelspolitischen Konzeptionen waren nun in den bisherigen Verträgen bestimmend gewesen? Wir müssen drei Grundsätze für die Handhabung des bizonalen Außenhandels sehen ¹⁵⁴:

Untersagt waren grundsätzlich die Tauschgeschäfte, denn durch ihren Abschluß wären Dollareinnahmen verloren gegangen, die ja für die erforderlichen Rohstoffe dringend benötigt wurden. Auf diese Weise zwängte man den deutschen Außenhandel in den Block der Hartwährungsländer, was nur durch die bilateralen Verrechnungsabkommen in heimischer Währung etwas gemildert wurde. Zahlreiche Geschäfte, die sowohl dem Ausland wie der Bizone zugute gekommen wären, kamen wegen dieser Dollarklausel nicht zustande ¹⁵⁵.

Der zweite Punkt war mit dem Verbot der Kompensationsgeschäfte insofern verbunden, als die in Landeswährung auflaufenden Clearingsalden begrenzt und außerdem in kurzfristigen Zeiträumen in harter Währung (Dollar oder englischen Pfunden) abzudecken waren. Diese Konstruktion der Zahlungsabkommen behinderte von vornherein den Handel mit der Bizone und hielt zahlreiche ausländische Interessenten zurück.

Der dritte Grundsatz hing mit der fast ausschließlichen Lieferung von Nahrungsmitteln durch die Militärregierungen zusammen. So wurden

für die Bizone wichtige Einfuhren von Lebensmitteln, speziell aus Holland sowie aus Skandinavien und Italien unterbunden, welche das Vereinigte Wirtschaftsgebiet mit Ausfuhrwaren hätte bezahlen können, die bisher aber von diesen Ländern wegen der Dollarforderung nicht gekauft werden konnten. Erst in den im Jahre 1948 abgeschlossenen Abkommen (siehe weiter unten) wurden auch Nahrungsmittel zum gegenseitigen Austausch zugelassen.

Die Außenhandelsabkommen des Jahres 1947, die wir nur in ihren Grundzügen kennenlernten, entbehrten teilweise jedes praktischen Wertes, da sie meistens erst kurz vor Ablauf ihrer kurzen Gültigkeitsdauer (normalerweise ein halbes Jahr) veröffentlicht wurden, sodaß ein wirklicher Handelsvertrag mit den Vertragspartnern kaum zustande kam.

c) Die zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone im Jahre 1948 und ihre Besonderheiten.

Da die im Jahre 1947 abgeschlossenen Verträge naturgemäß nicht ausreichen konnten, um den Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes auf eine solide und ausbaufähige Grundlage zu stellen, begann ein Umbau der Handelsabmachungen, die im folgenden dargestellt werden sollen.

aa) Der Handelsvertrag mit Griechenland vom 21. Januar 1948.

Mit der Wirtschaftsvereinbarung zwischen dem Vereinigten Wirtschaftsgebiet und Griechenland vom 21. Januar 1948 begann der oben angedeutete Wandel in dem Aufbau der Handelsverträge. Die wichtigsten Punkte des Griechenlandvertrages, dem sich in der Folgezeit weitere Abmachungen mit anderen Ländern anschlossen, sollen hier kurz behandelt werden ¹⁵⁶.

Der Vertrag fußte auf Verhandlungen zwischen der JEIA und der Verwaltung für Wirtschaft einerseits und der Griechischen Wirtschaftsdelegation andererseits, in denen die Handelsmöglichkeiten zwischen der Bizone und Griechenland erörtert wurden. Im Laufe der Verhandlungen wurde eine Liste von Waren, die Griechenland im laufenden Jahr einzuführen wünschte, geprüft und festgestellt, ob die angeforderten Waren in der Bizone zur Ausfuhr auch tatsächlich verfügbar und bereit standen. Jede Warengruppe wurde in Dollarbeträgen festgelegt, wobei der Gesamtwert mit 5 190 000 Dollar fixiert wurde. Gleichzeitig wurde von der griechischen Delegation eine Liste von Waren überreicht, die für die Ausfuhr aus Griechenland nach dem amerikanisch-britischen Besatzungsgebiet während des Jahres 1948 verfügbar sein sollten. Der Gesamtbetrag der aus Griechenland auszuführenden Waren wurde auf 3 690 000 Dollar festgelegt, wobei der sich aus der Differenz zwischen Ausfuhr und Einfuhr ergebende Aktivsaldo zugunsten der Bizone in Höhe von 1,5 Millionen Dollar von Griechenland in Dollar bezahlt werden mußte. Die benötigten Dollar erhielt Griechenland von den USA, die diese aus der Griechenlandhilfe abzweigten ¹⁵⁷.

Eine Erleichterung des Außenhandels sollte dadurch erzielt werden, daß, abgesehen von den Waren, die direkt durch die JEIA bzw. durch

die griechische Regierung bezogen wurden, eine weitgehende Einschaltung der privaten Exporteure bzw. Importeure erfolgen sollte, zu welchem Zwecke die Einreise der privaten Kaufleute in das jeweilige Wirtschaftsgebiet erleichtert werden sollte.

Die Preiserstellung bei den einzelnen Waren sollte auf Grund der Weltmarktpreise in Dollars erfolgen. Ergaben sich infolge mit dem Weltmarktpreis nicht übereinstimmender Preiserstellung Differenzen, so sollten diese auf gemeinsamen Konferenzen besprochen und wenn möglich, ausgeglichen werden ¹⁵⁸.

Griechenland räumte der Bizone und umgekehrt die Bizone an Griechenland die Meistbegünstigung für die durch diesen Vertrag über die Grenzen bewegten Waren ein.

Inwieweit fand nun mit dem Abschluß des Griechenland-Vertrages eine Änderung der bisherigen Handelsvertragspolitik des Vereinigten Wirtschaftsgebietes statt und welches waren die maßgeblichsten Verbesserungen gegenüber den vorhergehenden Abmachungen des Jahres 1947?

Als erster wesentlicher Punkt ist herauszustellen, daß erstmalig deutsche Stellen an der Vorbereitung des Vertrages beteiligt wurden. Dadurch, daß mit den deutschen Vertretern die Liefer- und Aufnahmefähigkeit der Bizone genau erörtert und festgelegt wurde, konnte ein besonderer Nachteil der bisherigen Verträge, und zwar die vollkommen willkürlichen Wunschlisten ohne reale Überlegungen, verhindert werden.

Zweitens erhielten die Vereinbarungen mit Griechenland dadurch eine besondere handelspolitische Bedeutung, daß erstmalig von den amerikanisch-britischen Militärregierungen ein Wirtschaftsabkommen abgeschlossen wurde, das für die Einfuhr und Ausfuhr des Vereinigten Wirtschaftsgebietes festgelegte Wertbeträge vorsah und die Vertragspartner verpflichtete, die für die Entwicklung des gegenseitigen Warenverkehrs erforderlichen staatlichen Maßnahmen zu treffen. Griechenland wurde dadurch in die Lage versetzt, seine Einkäufe im Vereinigten Wirtschaftsgebiet durch den Erlös seiner Lieferungen zu finanzieren. Dadurch wurde der bisherige Zustand, der darin seinen Ausdruck fand, daß zwar Zahlungsabkommen getroffen wurden, aber keine Verpflichtung zur gegenseitigen Abnahme von bestimmten Warenmengen bestand, beendet. Da hiermit die Angst vor dem „Dollarsaldo“ verschwunden war, konnte damit gerechnet werden, daß die vereinbarten Mengen und Werte des gegenseitigen Austausches auch tatsächlich geliefert und abgenommen wurden.

Im Zusammenhang mit der Einführung der Wertgrenzen und der Festlegung des Begriffs der Weltmarktpreise und ihrer Anwendung wurde im Griechenlandabkommen zum ersten Mal auch die Einräumung der allgemeinen Meistbegünstigung auf dem Verwaltungswege vereinbart.

Weiterhin diente die Einräumung eines Clearingkredites in Höhe von 3 Millionen Dollar an das Vereinigte Wirtschaftsgebiet für den Vorausbezug von Tabak dem Anlaufen des Vertrages und einer großzügigen Ausgestaltung und Handhabung der Abmachung ¹⁵⁹.

Neben den speziellen Abmachungen des oben besprochenen Vertrags blieb der mit Griechenland am 2. Oktober 1947 abgeschlossene Handelsvertrag auch weiterhin in Kraft. Dieses Abkommen, das dem unter b) behandelten Typus entsprach, galt auch weiterhin für die außerhalb des Vertrages vom Januar 1948 gelieferten bzw. bezogenen Güter und Dienstleistungen, für die dann die entsprechenden Bestimmungen, vor allem in Bezug auf die Bardeckungspflicht der Dollarsalden, auch in Zukunft zutrafen.

Dem Griechenlandabkommen schlossen sich im Jahre 1948 weitere Verträge ähnlichen Typs an, die in ihren Hauptzügen im folgenden kurz besprochen werden sollen.

bb) Der Handelsvertrag mit Italien vom 10. April 1948.

Bei dem Vertrag mit Italien, der mehr oder weniger informatorischen Charakter besaß und bei dessen Verhandlungen die Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen zwischen der Bizone und Italien erörtert wurde, ist als Besonderheit zu bemerken, daß erstmalig die Lieferung von Lebensmitteln auf vertraglicher Grundlage in das Vereinigte Wirtschaftsgebiet in Aussicht genommen wurde. Unter der Voraussetzung, daß die Preisverhandlungen zu einem positiven Ergebnis führten, erklärte sich die JEIA damit einverstanden, auf Grund von separaten Verträgen Obst und Gemüse während des Jahres 1948 gemäß einer vereinbarten Liste zu kaufen ¹⁶⁰.

Als Sofortlieferungen waren Zitronen bis zu 20 000 Tonnen, Fruchtpulpe 10 000 Tonnen und bis zu 5 000 Tonnen Tomatenmark und zur weiteren Lieferung vom Juni bis Dezember weiterhin Früchte, Kartoffeln, Tomaten usw. vorgesehen. Die Abwicklung war so geplant: sobald die JEIA über den Zeitpunkt unterrichtet wurde, daß die Ernte der vorgenannten Früchte und Gemüse zwecks Verkauf zur Verfügung stand, wollte die JEIA oder eine von ihr dazu bestimmte Stelle in Verhandlungen mit den italienischen Exporteuren über den Einkauf der vorerwähnten verfügbaren Früchte und Gemüse treten. Es wurde dabei vereinbart, daß der gesamte Preis der von der JEIA einzukaufenden Früchte und Gemüse bei Lieferung frei deutscher Grenze einen Betrag von 10 Millionen Dollar nicht übersteigen sollte ¹⁶¹.

Über Gegenlieferungen aus der Bizone wurde vorläufig keine Vereinbarung getroffen. Auch die Verrechnung der zu liefernden Lebensmittel wurde zumindest in dem veröffentlichten Vertrag nicht geregelt ¹⁶².

cc) Das Handelsabkommen mit der Benelux vom 11. Juni 1948.

Während die bisher genannten Verträge sich im wesentlichen auf lebenswichtige Güter bezogen, für die die Vertragspartner auf Grund der Zahlungsbedingungen in Dollar auch bereit sein mußten, Dollar anzulegen, trat hierin in dem Handelsabkommen des Vereinigten Wirtschaftsgebietes mit der Benelux ebenfalls eine Änderung ein ¹⁶³.

Für die gegenseitig zu beziehenden bzw. zu liefernden Güter legte man drei Listen fest. In der ersten Warenliste ist sowohl auf der Einfuhr- wie auf der Ausfuhrseite für „Verschiedenes“ ein Betrag von 3 000 000 Dollar eingesetzt worden. Dieser Betrag wurde in einer Sonderliste auf eine ganze Anzahl von Erzeugnissen aufgeteilt, für deren Ankauf an sich weder die Regierungen Belgiens und Luxemburgs noch die amerikanisch-britische Militärregierung Dollar zur Verfügung gestellt hätten, da es sich um Halb- und Fertigerzeugnisse handelte, die von den Regierungen als „non-essential“ betrachtet wurden. Es handelte sich hier also erstmalig um einen reinen Austausch von Waren, der nicht über die Dollarklausel erfolgte und daher auf „nicht-wichtige“ Güter ausgedehnt werden konnte. Durch diese Verfahren wurde, wenn zunnächst nur in kleinem Umfang, die eine Ausweitung des gegenseitigen Warenaustausches verhindernde Dollarklausel umgangen. Unterschiede ergaben sich von den vorher getroffenen Abmachungen bei der zweiten Liste, in der Waren aufgeführt wurden, die jedes der beiden beteiligten Länder bevorzugt auszuführen bzw. zu importieren wünschte. Über diese Posten sollten in jedem Lande Erhebungen erfolgen, die dann weiteren vorgesehenen Handelsbesprechungen als Unterlagen dienen sollten.

Der Gesamtwert der Ausfuhr der Benelux war mit 84 179 000 Dollar festgelegt, während die Ausfuhr der Bizone 75 055 000 Dollar betrug ¹⁶⁴.

Als weitere Neuerung des Vertrages ist noch anzuführen, daß, um die Entwicklung des Handels- und Zahlungsverkehrs zwischen den beiden Gebieten zu begutachten und zu erleichtern, die betroffenen Behörden Delegierte für eine gemischte Kommission ernennen sollten, die je nach Umständen oder auf Ersuchen eines Vertragsteils zusammenkommen sollten. Die Feststellung der gemischten Kommission wurde dann der Belgisch-Luxemburgischen Wirtschaftsunion und der amerikanisch-britischen Militärregierung für Deutschland zur Genehmigung vorgelegt.

dd) Das Warenabkommen mit der Schweiz vom 23. August 1948.

Unter beratender Mitwirkung der Verwaltung für Wirtschaft, Abteilung Außenwirtschaft, schloß die JEIA am 23. August 1948 mit einer schweizerischen Delegation ein Waren- und Zahlungsabkommen, das wieder einige Erleichterungen des bizonalen Außenhandels mit sich brachte.

Das Warenabkommen sah eine Einfuhr aus der Schweiz in Höhe von 30 Millionen Dollar und eine Ausfuhr im Werte von 56 Millionen Dollar (ohne Kohle) vor ¹⁶⁵.

In dem nach längeren Verhandlungen getroffenen Abkommen erklärten sich beide Vertragspartner bereit, für die in den beiliegenden Listen A und B aufgeführten Waren während der Vertragsdauer, d. h. in der Zeit vom 1. September 1948 bis zum 31. August 1949, Einfuhrgenehmigungen innerhalb der vorgesehenen Wert- oder Mengengrenzen zu erteilen. Für beide Parteien bestanden keine Liefer- oder Abnahmeverpflichtungen, vielmehr blieb es den einzelnen Ex- und Importeuren

überlassen, sich privatgeschäftlich über die Bedingungen, wie Preis, Qualität und Lieferfrist zu einigen.

Die Neuerung gegenüber den vorangegangenen Verträgen lag darin, daß die in den Listen A und B angeführten Werte oder Mengen lediglich Minimalziffern waren. Die Möglichkeit war im Verträge vorgesehen, daß sie überschritten und ferner auch Einfuhrgenehmigungen für Waren erteilt werden sollten, die nicht besonders genannt worden waren. Damit war eine wesentliche Erleichterung des gegenseitigen Warenaustausches erreicht, da die starren Kontingentsgrenzen zumindest in Ausnahmefällen gelockert werden konnten ¹⁶⁶.

Das bisher zwischen dem Vereinigten Wirtschaftsgebiet und der Schweiz bestehende Zahlungsabkommen blieb, in Erwartung einer baldigen Regelung auf europäischer Grundlage, unter Herabsetzung der Kündigungsfrist auf einen Monat vorläufig bestehen ¹⁶⁷.

Abgesehen von Nahrungsmitteln wie Obst- und Milchprodukten waren erstmalig auch Fertigwaren wie Schuhe, Stoffe, Strumpfwaren, Kleidungsstücke und Unterwäsche zur Einfuhr nach der Bizone zugelassen. Es sollte hierdurch einerseits dem Ausfuhrbedürfnis der hochindustrialisierten Schweiz entgegengekommen werden, wie andererseits den dringenden Bedürfnissen der deutschen Bevölkerung wie auch den preis- und währungspolitischen Gesichtspunkten der Währungsneuordnung in den Westzonen besonders Rechnung getragen werden.

ee) Das Handelsabkommen mit Frankreich vom 16. Dezember 1948.

Die bisherigen Handelsbeziehungen zwischen Frankreich und dem Vereinigten Wirtschaftsgebiet waren bis zu obigem Datum durch das Memorandum vom 21. Mai 1947 und das vom 11. Juli 1947 über die Zahlungen im Außenhandel zwischen beiden Gebieten geregelt. Abgesehen von der hohen westdeutschen Kohle- und Koks-Ausfuhr auf Grund des Moskauer Abkommens erreichte der Warenverkehr keinen nennenswerten Umfang. Der neue Handelsvertrag bedeutete einen entscheidenden Schritt zur Normalisierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden großen Industrieländern ¹⁶⁸.

Die zur Neuregelung der Wirtschaftsbeziehungen aufgenommenen Verhandlungen führten am 16. Dezember 1948 zur Unterzeichnung des Abkommens ¹⁶⁹. In der Hauptsache bestand das neue Abkommen aus gegenseitigen Liefer- und Abnahmevereinbarungen und sah für die drei Westzonen eine Ausfuhr im Werte von 56 718 900 Dollar (mit Ausnahme von Kohle, Koks und besonderen Dienstleistungen im Betrage von insgesamt rund 135 000 000 Dollar) und eine Einfuhr im Werte von 82 057 000 Dollar vor. Die Ausweitung des Warenverkehrs war schon rein äußerlich an umfangreichen Warenlisten A und B des neuen Warenabkommens zu erkennen, die auf der Ausfuhrseite 14 Hauptgruppen mit 153 Unterpositionen und auf der Einfuhrseite 23 Hauptgruppen mit 127 Unterpositionen enthielten, während in der dem Memorandum vom 21. 5. 1947 beigefügten Liste für die Ausfuhr 25 Erzeugnisse und für die Einfuhr 30 Erzeugnisse aufgeführt waren. In beiderseitigem Einverständnis konnten die neuen Listen erweitert werden ¹⁷⁰.

Das Zahlungsabkommen mit Frankreich hatte den Charakter eines Verrechnungsabkommens. Alle Lieferverträge und Rechnungen sollten auf US-Dollars ausgestellt werden; jedoch konnten die Zahlungen der französischen Importeure auf ein Verrechnungskonto bei der Banque de France in Franken geleistet werden. Damit wurde ein wesentliches Hindernis für die Entwicklung des beiderseitigen Warenverkehrs beseitigt. Sehr wichtig war ferner die Vereinbarung, daß nicht nur Zahlungen aus dem Warenverkehr, sondern auch eine Reihe anderer Zahlungen, wie z. B. die Zahlungen von Gehältern, Unterhaltsbeiträgen, Unterstützungen, Reisekosten, Pensionen, Lizenzgebühren, Steuern, Versicherungsbeiträge usw. abgewickelt werden konnten. Die Umrechnung des französischen Franken in US-Dollar erfolgte zum arithmetischen Mittel zwischen dem offiziellen vom Währungsstabilisierungsfonds in Frankreich festgesetzten Kurs für 1 US-Dollar einerseits und dem Durchschnittskurs des US-Dollars am freien Markt in Paris am Tage vor der Zahlung andererseits ¹⁷¹.

Das Waren- und Zahlungsabkommen sollte bis zum 30. Juni 1949 wirksam bleiben; nach Ablauf dieses Zeitraumes konnte das Abkommen um jeweils ein Jahr verlängert werden, sofern eine Kündigung durch einen der beiden Vertragspartner nicht erfolgte.

Die aus den drei Westzonen in das Währungsgebiet des französischen Franken eingeführten Waren wurden bereits auf Grund der Beteiligung Frankreichs am ERP-Programm meistbegünstigt behandelt.

ff) Kurze Zusammenfassung der Verträge bis 1948.

Die bis Ende 1948 getroffenen Handelsvereinbarungen des Vereinigten Wirtschaftsgebietes mit den ausländischen Kontrahenten brachten noch nicht die ersehnte Normalisierung der Handelsbeziehungen. Erhebliche Hindernisse auf dem Weg zu einer normalen und reibungslosen Abwicklung der gegenseitigen Geschäfte stellten vor allem die immer noch nicht erfolgte Beseitigung der sofortigen Barabdeckungspflicht bei Überschreiten einer im Abkommen festgelegten Saldenhöhe sowie die mangelnde Berücksichtigung der Saisonschwankungen im Außenhandelsverkehr, die zu wechselnden Saldenhöhen führten, dar.

Wir dürfen jedoch nicht die Fortschritte gegenüber dem Jahre 1947 verkennen. Im Zusammenhang mit der Einführung der Wertgrenzen und der Festlegung des Begriffs der Weltmarktpreise und ihrer Anwendung wurde im Griechenland-Abkommen zum ersten Mal auch die Einräumung der allgemeinen Meistbegünstigung vereinbart.

Aufgabe der folgenden Zeit mußte es sein, die auf dem Gebiet der Handelsverträge noch bestehenden Schwierigkeiten und Einengungen des Waren- und Zahlungsverkehrs langsam zu beseitigen und den Außenhandel der Bizone auf eine gesunde Grundlage zu stellen.

Wir wollen noch hinzufügen, daß wir nur die typischen Verträge herausgegriffen haben, von denen jeder wiederum kennzeichnend für eine ganze Gruppe von Abmachungen war.

d) Die zwischenstaatlichen Vereinbarungen der Bizone im Jahre 1949 und ihre Besonderheiten.

Die in den ersten Monaten des Jahres 1949 abgeschlossenen bizonalen Handelsverträge wiesen keine Besonderheiten gegenüber den vorhergehenden Abmachungen auf. Wenngleich auch das Handelsvolumen ausgedehnt wurde, eine weitere Verlagerung der Einfuhren auf Lebensmittel und der Ausfuhr der Bizone auf Fertigwaren erfolgte, so änderte sich jedoch nichts grundsätzliches in den neu abgeschlossenen Handelsverträgen, da auch die Zahlungsabkommen im Prinzip die gleichen blieben.

aa) Das Handelsabkommen mit der Schweiz vom 27. August 1949.

Erst mit dem Abschluß des Handelsvertrags mit der Schweiz am 27. August 1949 fand ein Bruch mit den bisherigen Methoden des Handelsvertragssystems insofern statt, als fortan das Prinzip des freien Handels ohne Quoten und Kontingentsfesseln zur Anwendung kam. Da in beiden Ländern noch Kontrollen für landwirtschaftliche Erzeugnisse bestanden, konnte dieses unbeschränkte Handelssystem noch nicht auf Nahrungsmittel und landwirtschaftliche Erzeugnisse ausgedehnt werden ¹⁷².

Das neue Handelsabkommen zeichnete sich zum ersten Male vom bisherigen System des kontrollierten Warenhandels grundsätzlich dadurch aus, daß lediglich eine von devisenpolitischen Erwägungen bestimmte Globalgrenze festgelegt wurde. Um ein gleichmäßiges Fließen des Warenstromes zu gewährleisten, wurde die Globalgrenze in vierwöchige Raten von mindestens 4,8 Millionen Dollar aufgeteilt, was einer jährlichen Einfuhr von 62,4 Millionen Dollar entsprach. Wie bereits erwähnt, waren die sogenannten unsichtbaren Importe sowie landwirtschaftliche Erzeugnisse in diesem Betrag nicht enthalten. So wurde der Finanztransfer, etwa zur Verzinsung und Tilgung der deutschen Anleihen und Privatschulden sowie die Aufnahme des freien Reiseverkehrs zu nichtgeschäftlichen Zwecken noch nicht erlaubt. Infolgedessen beschränkten sich die übrigen Vereinbarungen über den unsichtbaren Export auf den Energieaustausch der Rheinkraftwerke, den kleinen Grenzverkehr, die Transportkosten im Verkehr der Eisenbahnen, der Post und Telegraphie und der Binnenschifffahrt, ferner auf die Begleichung von Honoraren, Provisionen und Lizenzen. Ebenso wurde das im Sommer getroffene Abkommen über die Finanzierung von Heilkuren deutscher Tuberkulose-Kranker in der Schweiz durch die Militärregierung bestätigt ¹⁷³.

bb) Das Handelsabkommen mit Holland vom 1. September 1949.

Mit dem Handelsabkommen Westdeutschland-Holland hatte sich ein weiterer grundlegender Wandel im deutschen Außenhandel angebahnt. Nachdem zwei Wochen vorher das freizügige und von allen bisherigen restriktiven Maßnahmen abgehende Handelsabkommen mit der Schweiz unterzeichnet worden war, kam nunmehr ein Handelsvertrag zustande,

der von wenigen Spezialgruppen abgesehen, einen völlig freien Warenaustausch zwischen den beiden Vertragspartnern vorsah ¹⁷⁴.

Während im Schweizer Handelsvertrag noch Höchstsummen für die monatliche Einfuhr vereinbart wurden, war der Import aus Holland grundsätzlich bis auf wenige landwirtschaftliche Produkte frei; Höchstgrenzen wurden für das laufende Jahr festgesetzt für:

Frischgemüse 15 Millionen \$, frische Seefische und Heringe 1 Million \$, Kartoffeln 4,1 Millionen, Sämereien 500 000 und Spirituosen 500 000, wozu noch als einziger nichtlandwirtschaftlicher Posten die Erzeugnisse der Glühlampen- und Radioindustrie kamen. Weiter verpflichtete sich Holland Kopra, Palmöl, Kokosöl und Palmkerne in einer Gesamtmindestmenge von 75 000 Tonnen zu liefern, wofür Deutschland sich zum Export von Walzwerkerzeugnissen, Kali und Kohle bereit erklärte ¹⁷⁵.

Da die Höhe der gegenseitigen Lieferungen allein von den deutschen Einfuhren bestimmt werden sollte, erklärte sich die niederländische Delegation bereit, nicht nur deutsche Rohstoffe und Halbfertigwaren sondern auch Fertigwaren einzuführen, wofür für je drei Monate bis zu einem Höchstbetrag von 8 Millionen Dollar Einfuhrgenehmigungen gegeben wurden. Diese Summe war nicht nach Einzelpositionen unterteilt, sodaß der niederländische Importeur nicht in der Auswahl der Waren beschränkt wurde. Die gleichen Erleichterungen wie für den Warenverkehr konnten vorerst noch nicht auf die unsichtbaren Ein- und Ausfuhren besonders auf dem Gebiet der Dienstleistungen erzielt werden.

Die Wichtigkeit des genannten Vertrages lag im Wegfall grundsätzlicher Ein- und Ausfuhrbeschränkungen und in der holländischen Verpflichtung, keinerlei Barverrechnung zu verlangen, sondern die durch die deutschen Importe aus Holland entstehenden Aktiva sämtlich wieder für den Ankauf deutscher Waren zu benutzen. Die beiden vertragschließenden Parteien waren sich darin einig, daß dem Handelsverkehr unter den augenblicklichen Umständen ein Höchstmaß von Freiheit gegeben wurde. Weder Deutschland konnte sich eine vollkommen unbegrenzte Einfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse, noch Holland einen unbeschränkten Import deutscher Fertigwaren erlauben.

cc) Kurze Zusammenfassung der Verträge bis 1949.

Faßt man die bisherige Entwicklung des deutschen Handelsvertragsystems zusammen, so kommt man zu dem Ergebnis, daß die Entwicklung zu einer freieren Form der Handelsverträge mit der Normalisierung der Weltwirtschaft nicht mehr aufzuhalten war. Wenngleich ein Großteil der im Jahre 1949 abgeschlossenen Verträge noch diskriminierende Züge trug, so machte sich doch ein starker Zug in der genannten Richtung bei den letztgenannten Handelsverträgen geltend. Die Wiederknüpfung der Außenhandelsbeziehungen mit ausländischen Staaten führte zu dem erfreulichen Ergebnis, daß bis zum März zwanzig und bis

Ende 1949 annähernd dreißig Handelsverträge zustande kamen ¹⁷⁶. Alle diese Verhandlungen waren noch weitgehend von den Besatzungsmächten diktiert und in den Einzelheiten festgelegt worden, während die deutschen Vertreter lediglich eine beratende Funktion einnahmen, sodaß die letzte Entscheidung der auftauchenden Probleme noch nicht in deutscher Hand lag.

Allerdings war eine voll befriedigende Lösung des deutschen Außenhandels durch den Abschluß bilateraler Handels- und Verrechnungsabkommen noch nicht möglich, da alle Nachteile dieses Systems, auf die einzugehen hier zu weit führen würde, voll bestehen blieben. Lediglich durch die Bestimmungen der Marshallplanhilfe wurde in dieser Hinsicht ein Schritt zur weiteren Gesundung des westdeutschen Außenhandels getan, indem das ERP eine multilaterale Verrechnung und damit einen intereuropäischen Saldenausgleich der Zahlungsbilanzen vorsah ¹⁷⁷.

7. Die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels des Vereinigten Wirtschaftsgebietes und die Auswertung des Zahlenmaterials.

a) Die zeitliche Entwicklung und der Umfang des Außenhandels sowie seine Besonderheiten.

aa) Die Entwicklung des Volumens der Jahre 1945 bis 1947.

In der britischen Zone erfolgten die ersten Aufzeichnungen über den Außenhandel nach dem Kriege ab 8. 8. 1945 und in der amerikanischen Zone erst ab 1. 1. 1946. Aus diesen Berichten ergab sich für beide Zonen ein Export von 190 Millionen Dollar für die Zeit vom 8. 8. 1945 bis 31. 12. 1946. An dieser geringen Ausfuhr war die Kohle mit rund 97 Prozent im Jahre 1945 und mit 77 Prozent im Jahre 1946 beteiligt. Die Ausfuhr des Jahres 1947 belief sich auf insgesamt 222 Millionen Dollar (davon 62 % Kohle), während die Einfuhr mit 128 Millionen Dollar ausgewiesen wurde. ¹⁷⁸

Diese Veröffentlichungen der Militärregierungen haben für vergleichende Betrachtungen den Mangel, daß sie nur die erfolgten Abrechnungen von Ein- und Ausfuhrgeschäften darstellen und lediglich Wertangaben enthalten. Andererseits umfassen sie neben dem reinen Warenverkehr auch die unsichtbaren Ausfuhr (Strom, Dienstleistungen usw.), die nach deutscher Auffassung Posten der Zahlungsbilanz bilden.

Erst die JEIA-Anweisungen 1 und 4 schufen mit der Wiedereinführung des Statistischen Anmeldescheins die Grundlage für die Wiederaufnahme einer Außenhandelsstatistik; ihre Ergebnisse konnten aber erst seit Anfang 1948 als einigermaßen brauchbar angesehen werden ¹⁷⁹.

bb) Die Entwicklung des Volumens im Jahre 1948 und bis März 1949.

Bei der Betrachtung der Ein- und Ausfuhr des Vereinigten Wirtschaftsgebietes von Januar 1948 bis März 1949 (vgl. Tabelle 1 und folgende) müssen wir uns vergegenwärtigen, daß wir eine sehr niedrige Ausgangsbasis hatten. Die Ein- und Ausfuhr können wir in dem von

uns betrachteten Zeitraum noch nicht im Sinne einer Handelsbilanz gegenüberstellen, da die Bewertung in verschiedenem Ausmaß vorgenommen wurde: der Einfuhrwert war fast ausschließlich vom Inlandspreisniveau bestimmt, der Ausfuhrwert dagegen, insbesondere nach der Währungsreform, ausschlaggebend von den Weltmarktpreisen. (Der Vergleich war genau genommen erst möglich, als zum vorhandenen Nachweis des Dollarwertes auch der der Einfuhr trat.)

Tabelle 1: Monatliche Entwicklung des Außenhandels ¹⁸⁰.

Zeit	Einfuhr	Ausfuhr
	Millionen	DM
1936 (geschätzt)	2 367,0	2 720,0
1948	3 163,8	1 816,9
1936 (durchschnittlich)	197,0	227,0
1948 (durchschnittlich)	263,7	151,4
1948 Januar	116,3	43,0
Februar	145,1	67,7
März	148,2	77,4
April	204,6	97,3
Mai	226,4	89,6
Juni	330,1	109,6
Juli	290,9	170,5
August	331,4	223,5
September	364,2	205,8
Oktober	218,3	216,5
November	302,7	225,8
Dezember	485,5	290,2
1949 Januar	315,3	253,9
Februar	476,4	276,5
März	446,0	309,0

Wenn wir die Ausfuhrseite betrachten, so fällt uns deutlich in der zweiten Jahreshälfte der Sprung nach oben auf, der mit der Währungsreform und mit dem Beginn des Marshallplan-Jahres in Verbindung steht. Während in der ersten Hälfte des Jahres 1948 nur für 485 Millionen DM exportiert wird, bringt uns die zweite Hälfte nahezu eine Verdreifachung, indem die Ausfuhr auf rund 1 332 Millionen DM steigt. Diese Aufwärtsentwicklung hält auch in den ersten Monaten des Jahres 1949 an, obwohl im Januar ein Rückgang eingetreten ist.

Gegenüber dem Jahre 1947 läßt sich feststellen, daß erhebliche Fortschritte erzielt worden sind, wenngleich ohne Kenntnis der Mengestatistik nicht gesagt werden kann, inwieweit Preisänderungen den Umsatz erhöht haben.

Tabelle 2: Die Gliederung der Einfuhr nach sachlichen Gesichtspunkten.

Bevor wir die Struktur des bizonalen Außenhandels besprechen, wollen wir eine Statistik der Ein- und Ausfuhr nach sachlichen Gesichtspunkten voranstellen:

Einfuhr des Vereinigten Wirtschaftsgebietes (in Mo. RM und DM) ¹⁸¹

	Ernährungs- Wirtschaft	Gewerbliche Wirtschaft	Rohstoffe	Halbwaren	Fertig- waren	Summe
1948						
Januar	71,7	44,7	23,5	15,5	5,6	116,3
Februar	94,7	50,3	24,5	20,3	5,5	145,1
März	89,8	58,4	35,9	16,2	6,4	148,2
April	126,3	78,4	43,4	24,6	10,4	204,6
Mai	145,0	81,4	45,4	31,9	4,1	226,4
Juni	219,7	110,4	62,6	37,1	10,8	330,1
Juli	177,8	113,2	67,6	33,2	12,3	290,9
August	188,0	143,4	80,8	49,3	13,3	331,4
September	228,0	136,3	72,6	43,4	20,2	364,2
Oktober	108,0	110,2	50,0	42,3	17,9	218,3
November	149,4	153,3	80,0	50,1	23,3	302,7
Dezember	226,6	258,9	145,1	88,4	25,3	485,5
	<u>1825,0</u>	<u>1338,8</u>	<u>731,5</u>	<u>452,2</u>	<u>155,1</u>	<u>3163,8</u>

1949

Januar	147,0	168,0	76,0	65,0	27,0	483,0
Februar	219,0	257,0	154,0	67,0	36,0	733,0 ¹⁸²
März	175,0	271,0	147,0	68,0	56,0	717,0

Ausfuhr des Vereinigten Wirtschaftsgebietes (in Mo. RM und DM)

1948 (Einteilung wie oben)

Januar	1,9	41,1	14,7	15,5	11,0	43,0
Februar	10,8	56,9	17,8	16,3	22,8	67,7
März	7,3	70,2	20,1	21,4	28,6	77,4
April	2,9	94,3	26,8	29,7	37,8	97,3
Mai	3,5	88,1	20,3	26,8	39,1	89,6
Juni	1,0	108,6	31,4	32,0	45,2	109,6
Juli	0,5	170,0	59,6	53,5	56,9	170,5
August	1,4	222,1	57,4	69,8	94,9	223,5
September	0,5	205,3	57,6	63,7	84,0	205,8
Oktober	1,1	215,4	52,1	68,6	94,7	216,5
November	4,3	221,6	51,7	66,9	102,9	225,8
Dezember	13,5	276,7	47,9	78,3	150,5	290,2
	<u>48,6</u>	<u>1768,3</u>	<u>457,4</u>	<u>542,5</u>	<u>768,3</u>	<u>1816,9</u>

1949

Januar	12,0	241,0	55,0	81,0	105,0	494,0
Februar	9,0	267,0	51,0	96,0	120,0	543,0 ¹⁸³
März	8,0	301,0	63,0	106,0	132,0	610,0

Tabelle 3: Die Ein- und Ausfuhrstruktur im Deutschen Reich 1936 und in der Bizone 1948 (Monatsdurchschnitt in Prozent) ¹⁸⁴.

	E i n f u h r		A u s f u h r	
	1936	1948	1936	1948
Ernähr. Wirtsch.	35,5	57,7	1,8	2,7
Gewerbl. Wirtsch.	64,5	42,3	98,2	97,3
davon				
Rohstoffe	37,2	23,1	8,8	25,1
Halbwaren	17,8	14,3	9,6	29,9
Fertigwaren	9,5	4,9	79,8	42,3
	100	100	100	100

Bei dieser Gegenüberstellung der Warenbilanz des Jahres 1948 mit 1936, das heute als Vergleichsbasis dient, wird die Diskrepanz in der Zusammensetzung der Ein- und Ausfuhr sichtbar.

Auf der Einfuhrseite zeigt sich das Mißverhältnis in der Ernährungswirtschaft: während die Gesamteinfuhr im Jahre 1936 nur 35,5 Prozent ausmachte, stieg der Import von Nahrungsmitteln im Jahre 1948 auf rund 58 Prozent. Durch die bedeutenden Mehreinfuhren von Nahrungsmitteln wurden die Erzeugnisse der gewerblichen Wirtschaft von 64,5 Prozent im Jahre 1936 auf 42,3 Prozent der Gesamtimporte von 1948 zurückgedrängt, womit auch die rückläufige Tendenz der Rohstoffimporte von 37,2 Prozent im Jahre 1936 auf 23,1 Prozent im Jahre 1948 in ursächlichem Zusammenhang stand.

Auf der Ausfuhrseite machte sich keine erhebliche Verschiebung der Größenverhältnisse im Ernährungsbereich bemerkbar. Umso stärker trat eine Verlagerung bei den Rohstoffen und Fertigwaren zu Tage und zwar derart, daß Rohstoffe und Halbwaren im Jahre 1936 zusammen nur 18,4 Prozent der Gesamtausfuhr gegenüber 45,0 Prozent im Jahre 1948 ausmachten. Während im Jahre 1936 rund 80 Prozent Fertigwaren ausgeführt wurden, entfielen 42,3 Prozent der Ausfuhr auf Fertigwaren im Jahre 1948.

Das Ziel der deutschen Ausfuhrpolitik kann es daher nur sein, die alten Proportionen in der Zusammensetzung der Ausfuhr wiederherzustellen, wenn wir den Vergleichsstand erreichen wollen. Das Verhältnis zwischen Rohstoffen und Halbwaren einerseits und Fertigwaren andererseits hat sich umgekehrt. Die nötige Ausweitung muß also ganz von den Fertigwaren kommen, denn das Schwergewicht des deutschen Exports liegt eindeutig auf den großen Verarbeitungs- und Veredelungsindustrien.

Bei dieser Verschiebung des Strukturbildes kann es nicht wundernehmen, wenn die Ausfuhrerlöse im Jahre 1948 die Importe nur zu rund der Hälfte decken ¹⁸⁵.

b) Die Herkunft und Richtung der Außenhandels-
güter des Vereinigten Wirtschaftsgebietes.

aa) Die Herkunftsländer (Einfuhr).

Auf Seiten der Einfuhr sind die überseeischen Wirtschaftsgebiete als Lieferanten mehr in den Vordergrund getreten, wenn man das Jahr 1948 mit den Reichsergebnissen von 1936 vergleicht. Da rund 70 vom Hundert des Dollarwertes der Einfuhr im Jahre 1948 auf Waren der Kategorie A entfielen, die nicht aus Ausfuhrerlösen, sondern aus dem Fonds der Vereinigten Staaten bezahlt wurden, war es verständlich, daß der weitaus größte Teil, nämlich 50 vom Hundert der Gesamteinfuhren, aus den USA kam. Wie die unten stehende Tabelle weiter zeigt, lieferte Übersee, d. h. Afrika, Asien, Amerika und Australien zusammen 72 Prozent des Wertes der Einfuhr, im Jahre 1936 dagegen nur 60 vom Hundert ¹⁸⁶.

Tabelle 4: Die wichtigsten Bestimmungs- und Herkunftsgebiete im Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes im Jahre 1948 ¹⁸⁷.

E i n f u h r		
Herkunftsländer	Millionen RM/DM	Anteile in vH
E u r o p a	896	28,3
davon 16 ERP-Länder	791	25,0
Osteurop. Länder	51	1,6
Südosteurop. Länder	16	0,5
Übrige Länder	38	1,2
A f r i k a	118	3,7
darunter Union von Südafrika	38	1,2
A s i e n	189	6,0
darunter Britisch Malaya	78	2,5
A m e r i k a	1838	58,1
davon Ver. St. von Amerika	1574	49,7
Argentinien	72	2,3
Brasilien	45	1,4
Kanada	40	1,3
Übrige Länder	107	3,4
A u s t r a l i e n	66	2,1
darunter Australischer Bund	43	1,4
Nicht ermittelte Länder	57	1,8
	3164	100,0

Ausfuhr

Bestimmungsländer	Millionen RM/DM	Anteile in vH
Europa	1526	84,0
davon 16 ERP-Länder	1477	81,3
Osteuropäische Länder ¹	38	2,1
Südosteuropäische Länder ²	11	0,6
Übrige Länder ³	0	0,0
Afrika	80	4,4
darunter Nigeria	18	1,0
Asien	63	3,4
darunter Indien und Pakistan	4	0,2
Amerika	130	7,2
darunter Ver. St. von Amerika	102	5,6
Australien	11	0,6
darunter Australischer Bund	9	0,5
Nicht ermittelte Länder	7	0,4
	1817	100,0

¹ Finnland, Polen, deutsche Gebiete unter polnischer Verwaltung, Tschechoslowakei, Sowjetunion.

² Albanien, Bulgarien, Jugoslawien, Rumänien, Ungarn.

³ Brit. Mittelmeer, Spanien.

bb) Die Bestimmungsländer (Ausfuhr).

Im Gegensatz zu dem relativ hohen Anteil der Vereinigten Staaten an der Einfuhr der Bizone wurden, in RM/DM gerechnet, nur 5,6 vom Hundert nach den Vereinigten Staaten exportiert. 81 Prozent gingen in die übrigen ERP-Länder, 84 vom Hundert nach Europa, das 1936 von der damaligen deutschen Ausfuhr 71 vom Hundert aufgenommen hatte. Die wichtigsten Posten bildeten aber in fast allen Fällen, die USA ausgenommen, Stein- und Braunkohlen, Koks, Rund- und Schnittholz sowie Schrott. In der Ausfuhr konnten die europäischen Länder die Führung behalten. Im Rahmen der einzelnen Warengruppen traten bedeutende Verschiebungen ein und nur teilweise bestand eine Übereinstimmung mit der Absatzlage des Deutschen Reiches im Jahre 1936 ¹⁸⁸.

c) Die illegale Ein- und Ausfuhr.

Um das Bild der deutschen Warenbewegungen abzurunden, ist es nötig, auf die illegale Ein- und Ausfuhr hinzuweisen, die seit 1945 ein beträchtliches Ausmaß angenommen hat.

Nach einer Äußerung des früheren Oberkommandierenden, General L. Clay, konnten nach gewissen Schätzungen internationale Schmuggler-

organisationen annähernd zwanzig Prozent der gesamten deutschen Ausfuhr auf ihr Konto buchen¹⁸⁹. Bei diesen Transaktionen handelte es sich vornehmlich um deutsche Präzisionserzeugnisse, wie Photoapparate, Kugellager sowie um Schmuck. Aus dem Ausland illegal eingeführt wurden fast ausschließlich Zigaretten und Kaffee, die besonders begehrte Tauschobjekte bis zur Währungsreform waren²⁶⁰.

Die Intensität des Schmuggels erklärte sich einerseits aus der Profitgier internationaler Schmugglerbanden und andererseits wollten die deutschen Produzenten das allzu hemmende Lizenzverfahren umgehen; ebenso bildete die inflatorische Entwicklung des Geldes keinerlei Anreiz, ihre Waren an das Ausland zu verkaufen.

Der verstärkte Schmuggel ist eine Zeiterscheinung, die mit der Konsolidierung der wirtschaftlichen Verhältnisse wieder verschwinden wird.

II. Die Regelung des Außenhandels in der französischen Besatzungszone

1. Einleitung.

Die Regelung des Außenhandels in der französisch besetzten Zone Deutschlands liegt auch heute noch weitgehend in Dunkelheit, da die französischen Behörden nur spärliches und nicht zusammenhängendes Material veröffentlicht haben. Es ist daher kaum möglich, einen umfassenden und lückenlosen Bericht über den Außenhandel der französischen Zone zu geben und wir müssen uns darauf beschränken, die wesentlichsten Grundzüge des Außenhandelsverfahrens der französischen Zone, soweit sie uns zugänglich waren, darzustellen. Durch persönliche Informationen bei dem deutschen Generaldelegierten bei Oficomex (siehe unter b), gingen uns einzelne Angaben und Hinweise zu, die in den folgenden Abschnitten eingebaut und mitverwertet wurden.

2. Die grundlegenden Verordnungen und die Organisation der Außenhandelsbehörden.

a) Allgemeines.

Mit der Beendigung des Krieges wurden zunächst die gleichen einschränkenden Bestimmungen erlassen, die bei der Regelung des Außenhandels in der Bizone eingehend erläutert wurden; lediglich die Numerierung der einzelnen Gesetze und Verordnungen wurde getrennt und unter anderer Bezeichnung herausgegeben. Mit dem Wiederanlaufen des Außenhandels bildeten sich allerdings dann grundlegende Unterschiede im Außenhandelsverfahren in den einzelnen Zonen heraus.

In der Verordnung Nr. 28 vom 29. 12. 1945 erließ der Commandant en Chef Français en Allemagne unter Bezugnahme auf das Gesetz Nr. 53 des Commandement Suprême Interallié über die Kontrolle des

Geldverkehrs und die Verordnung Nr. 5 des Commandant en Chef vom 4. 9. 1945 über die Kontrolle der deutschen Wirtschaft innerhalb der französischen Zone die Verfügung, daß die in Artikel 1 des Gesetzes Nr. 53 für Angelegenheiten des Außenhandels vorgeschriebenen Genehmigungen nur noch vom Administrateur Général Adjoint pour le Gouvernement Militaire de la Zone Française d'Occupation erteilt werden konnten ¹⁹⁰.

Der Administrateur Général Adjoint konnte seine Befugnisse auf hierfür in Betracht kommende Dienststellen übertragen. So wurde am Sitz der französischen Militärregierung in Baden-Baden ein Außenhandelszentralamt (Oficomex) geschaffen und bei jeder Délégation Supérieure de la Zone unter der Oberleitung der Zentrale in jedem Land der französischen Besatzungszone eine deutsche Dienststelle für Ein- und Ausfuhr gebildet, die den Namen Außenhandelsamt führte.

b) Die Organisation und Aufgaben des Außenhandelszentralamtes.

L'Office du Commerce Extérieur (Oficomex) als Außenhandelszentralstelle erhielt das Monopol für den gesamten Außenhandel der französischen Zone und zunächst auch für den interzonalen Handelsverkehr. Die Leitung und Kontrolle der ihm unterstellten Außenhandelsämter (AHA) lag in seinen Händen. Das Außenhandelszentralamt (Oficomex) war der Generaldirektion für Wirtschaft und Finanzen der französischen Militärregierung unterstellt und wurde vom Administrateur Général Adjoint in Zusammenarbeit mit einer Anzahl Kontrolloffiziere verwaltet. Dieses französische Gremium wurde durch einen ständigen deutschen Generaldelegierten unterstützt, der die deutschen Interessen vertreten sollte. In der Praxis aber hatte dieser nur die Entscheidungen des Gremiums entgegenzunehmen und weiterzuleiten, besaß also keinerlei Einfluß auf die tatsächliche Handhabung des Außenhandels.

Die Zentrale gabelte sich demnach in eine entscheidende französische und in eine ausführende deutsche Instanz. Die deutsche Stelle des Außenhandelszentralamtes erhielt alle Anträge auf Ein- und Ausfuhr von den untergeordneten Außenhandelsämtern. Nach einer Prüfung der Aussicht auf Bewilligung wurden die in siebenfacher Ausfertigung vorliegenden Anträge der Interessenten eines Außenhandelsgeschäftes den französischen Instanzen zur Stellungnahme vorgelegt, wonach dann die Entscheidungen an die Außenhandelsstellen zurückgingen ¹⁹¹.

Bezüglich gewisser Ausfuhren hatte das deutsche Außenhandelsamt relativ große Bewegungsfreiheit insofern, als von den französischen Instanzen teilweise Globalbeträge zur Ausfuhr freigestellt wurden, über die die deutschen Ämter selbständig verfügen konnten.

c) Die Organisation und Aufgaben der Außenhandelsstellen.

Zur regionalen Aufgliederung des Aufgabenbereiches wurden Außenhandelsämter in den vier Ländern der französischen Zone geschaffen, die

dem Außenhandelszentralamt (Oficomex) unterstellt waren. Das Außenhandelsamt (AHA) hatte die Gesamtheit der wirtschaftlichen Interessen seines Landes auf dem Gebiet des Ein- und Ausfuhrhandels zu vertreten. Als deutsches Organ wurde das Amt durch die Landesbehörden unterstützt und ein Beirat aus Vertretern der staatlichen Verwaltung sowie aus Repräsentanten des Handels und des Gewerbes zur Unterstützung der französischen Behörden vorgesehen¹⁹². Die Überwachung der AHA erfolgte durch einen französischen Delegierten, der jedem Landesgouvernement beigegeben war¹⁹³.

Die Aufgabe des AHA bestand darin, Bindeglied zwischen der Oficomex und den Außenhandelsinteressenten auf deutscher Seite zu sein. Im einzelnen gesehen prüfte das AHA alle individuellen Ein- und Ausfuhranträge, die dem Zentralorgan zur Entscheidung vorgelegt wurden. Die Anträge gingen dann mit dem entsprechenden Entscheid der Oficomex versehen, wieder an die Außenhandelsämter zur Aushängung an die Antragsteller zurück. Bei der Vorlage eines Antrages auf Ausfuhrbewilligung durch einen deutschen Exporteur hatte das AHA gleichzeitig die Oficomex darüber zu unterrichten, ob ein ausländischer Interessent zur Abnahme der zu exportierenden Güter vorhanden war oder nicht¹⁹⁴.

Nach der Erteilung der Ein- oder Ausfuhrbewilligung unterstützte und überwachte das AHA die Abwicklung des Geschäftes und unterrichtete unverzüglich die Zentrale, wenn eine Ausfuhr, für die die Bewilligung erteilt wurde, infolge Transportschwierigkeiten nicht ausgeführt werden konnte. Die Oficomex hatte dann ihrerseits die zur Beseitigung der aufgetretenen Schwierigkeiten erforderlichen Maßnahmen einzuleiten.

Für die finanzielle Abwicklung war allein Oficomex zuständig; jedoch stellte das AHA die Rechnung für den Inländer zum Reichsmarkpreis für Rechnung des Zentralbüros auf, unter Berücksichtigung der Transportspesen und mit Zuschlag der Taxe für die Bewilligung des Geschäftes, während das AHA lediglich die Rechnung des ausländischen Käufers oder Verkäufers, die in Devisen zum Weltmarktpreis ausgestellt wurde, zu prüfen hatte.

Um die Exportmöglichkeiten zu vergrößern, sollte das AHA selbständig nach Waren forschen, die vorhanden und für die Ausfuhr geeignet waren; zu diesem Zwecke sollte das AHA laufend über die wirtschaftliche Entwicklung in seinem Gebiet orientiert werden.

d) Die Übernahme der Oficomex durch die JEIA (Zusammenschluß zur Trizone).

Als sich nach der im Juni 1948 erfolgten Währungsreform und der allmählichen Lockerung der Bewirtschaftung herausstellte, daß ein zonal getrenntes Außenhandelsverfahren zu großen Schwierigkeiten führen mußte, wurde eine Verbindung der bisher getrennt arbeitenden Außen-

handelsstellen der Besatzungsmächte in der französischen Zone und der Bizone angestrebt. Das Ergebnis der recht schwierigen und langwierigen Verhandlungen, die vor allem immer wieder an dem Widerstande Frankreichs scheiterten, war der Beschluß, die Oficomex und die JEIA am 1.12.1948 in eine gemeinsame Organisation zu überführen, d.h. die JEIA, als größere und einflußreichere Organisation, übernahm die Funktion von Oficomex, die als Zweigstelle der JEIA in Baden-Baden bestehen blieb ¹⁹⁵.

Nach den Abmachungen zwischen JEIA und Oficomex wurden zwei französische Mitglieder in den Verwaltungsrat (Board of Directors) der JEIA aufgenommen und Franzosen in die Haupt- und Zweigstellen der JEIA in der Bizone eingesetzt und umgekehrt anglo-amerikanische Vertreter an der Arbeit der Oficomex-Zweigstellen in der französischen Zone beteiligt. Der bisherige Direktor des Oficomex wurde zum stellvertretenden Direktor der JEIA ernannt. Alle durch Exporte der französischen Zone erzielten Devisenerlöse wurden von der JEIA verwaltet und diese hatte auch alle Importe in die französische Zone zu genehmigen und zu bezahlen. Die Importplanung wurde für alle drei Zonen von der JEIA durchgeführt, wobei die Stäbe der Bizone und der französischen Zone in gemeinsamer Arbeit die notwendigen Unterlagen vorbereiten sollten ¹⁹⁶.

Die Politik und das Verfahren der JEIA sollten auch in der französischen Zone angewandt werden und zwar nach und nach, aber so schnell wie möglich. Alle neuen Handelsverträge wurden nun auf trizonaler Basis abgeschlossen ¹⁹⁷.

Der für den 1.12.1948 vorgesehene Zusammenschluß der beiden Außenhandelsstellen verzögerte sich aber, sodaß der endgültige Zusammenschluß erst am 11.4.1949 erfolgte. Damit war für die französische Zone mit geringen Abweichungen das Außenhandelsverfahren der Bizone nunmehr allein maßgeblich ¹⁹⁸.

3. Die Handhabung des Außenhandels der französischen Besatzungszone.

a) Das Exportverfahren der französischen Zone.

aa) Einleitung.

Die ersten Ansätze zu einem Export der französischen Zone nach Beendigung des Krieges zeigten sich im Handelsverkehr mit der Schweiz. Da die Grenzgebiete der beiden Länder wirtschaftlich eng miteinander verflochten sind, indem namentlich zahlreiche schweizer Firmen Zweigbetriebe auf deutschem Boden besaßen und umgekehrt deutsche Grenzgänger in großem Ausmaß in der Schweiz arbeiteten, ergab sich automatisch der Zwang, eine Regelung über den Handels- und Zahlungsverkehr zwischen beiden Ländern zu finden. Ende 1945 wurden daher schon Vereinbarungen zwischen der Schweiz und der französischen Militärregierung getroffen, die speziell die Transferierung und Beträge der aufgelaufenen Summen, also den Zahlungsverkehr betrafen. Größere Exporte der französischen Zone erfolgten allerdings auf Grund dieser Abkommen nicht ¹⁹⁹.

Über das Verfahren selbst sind kaum eingehende und authentische Berichte veröffentlicht worden. Bekannt wurde lediglich, daß die in schweizer Franken aufgelaufenen Export-Erlöse an die französischen Dienststellen entrichtet werden mußten, während die deutschen Grenzgänger ihren Entgelt in Deutschland zum größten Teil in Reichsmark ausbezahlt erhielten.

bb) Die erste Etappe des Exportverfahrens.

In der Entwicklung des Außenhandelsverfahrens der französischen Zone können wir drei Stadien feststellen, die wir im einzelnen untersuchen wollen.

In der ersten Etappe des Exportverfahrens besaß Oficomex das unumschränkte Monopol auf dem Gebiet des Außenhandels. Alle Ausfuhrverträge schloß allein Oficomex als selbständiger Handelsvertragspartner mit dem ausländischen Interessenten einerseits und dem deutschen Exporteur andererseits ab. Sein Geheimnis blieb es, nach welchen Grundsätzen das Oficomex Ausfuhrgeschäfte in bestimmten Waren und nach gewissen Ländern durchführte und welche Preise es im Ausland erhielt ²⁰⁰.

Um den Exportwillen anzuregen, wurde der Export mit dem Import derart gekoppelt, daß Prioritätsbetriebe bestimmt wurden, die in der Hauptsache für den Export arbeiteten und zu diesem Zwecke Rohstoffzuteilungen und Sonderzuwendungen an die Betriebsangehörigen erhielten.

Mittels einer umfassenden und rigoros gehandhabten Wirtschaftskontrolle wurden auch Betriebe zu Exporten angehalten, die unter anderen Umständen und unter normalen Verhältnissen diese niemals getätigt hätten. In weitem Umfange wurde daher der Export der Zone durch einen Substanzverlust bezahlt ²⁰¹.

Als Grundsatz für diese erste Etappe der Exporttätigkeit zeichnete sich deutlich der Wille Frankreichs ab, keinerlei Zuschüsse für seine Zone zu zahlen; die notwendigen Lebensmitteleinfuhren und Rohstoffimporte der Zone mußten aus den Exporten der Zone voll bezahlt werden. Da Frankreich zu 82 Prozent Abnehmer der Exportartikel der französischen Zone war und diese entweder selbst im Inland verwandte oder zum Reexport in das Dollargebiet benutzen wollte, war es bemüht, diese Waren möglichst billig zu erwerben ²⁰².

cc) Die zweite Etappe des Exportverfahrens.

Die erstgenannte Etappe hielt sich in ihren Grundzügen bis in das Jahr 1948. Erst mit dem 1. Juni 1948 erfolgte eine Neuregelung des Exportverfahrens, das einige Erleichterungen der bisherigen Bestimmungen brachte.

Die Regelung war von diesem Zeitpunkt an folgende ²⁰³:

Die Ausfuhr aus der französischen Zone war nach allen europäischen und außereuropäischen Ländern, mit Ausnahme von Japan, möglich.

Der Geschäftsbriefverkehr mit dem Ausland wurde, mit Ausnahme von Japan und Spanien, wieder erlaubt, war aber von der Genehmigung durch Oficomex abhängig.

Die Vertragsabschlüsse wurden allerdings wie vorher ausschließlich durch Oficomex getätigt.

Die Exportfirmen, welche Lieferanfragen ihrer ausländischen Kunden nachkommen sollten, mußten sich an das für sie zuständige Außenhandelsamt wenden, welches alle Auskünfte über die Formalitäten der Einreichung von Ausfuhranträgen erteilte und diese auf ihre Vollständigkeit und Richtigkeit zu prüfen hatte.

Die Ausfuhr selber war in vier Kategorien eingeteilt. Die Kategorie I war der alleinigen Entscheidung von Oficomex vorbehalten, die Kategorie II wurde bis zu einem Betrag von RM 25 000 durch das Außenhandelsamt entschieden, bedurfte aber noch der Genehmigung durch Oficomex. Für die Kategorie III erteilte das Außenhandelsamt selbstständig die Ausfuhrerlaubnis und die Kategorie IV enthielt die nicht exportierbaren Produkte.

Auch jetzt noch trat das Oficomex als selbständiger Kontrahent zwischen dem deutschen Exporteur und dem ausländischen Abnehmer auf. Ausschließlich das Oficomex erteilte die Auslandsaufträge und stellte die Lizenz an die exportinteressierten Firmen aus. Die mit der Neuregelung erfolgten Lockerungen änderten an diesem Grundprinzip nichts wesentliches. Die deutschen Firmen hatten jetzt lediglich die Möglichkeit, nach Fühlungnahme mit dem ausländischen Kunden von sich aus beim Oficomex die Genehmigung auf ein bestimmtes Exportgeschäft zu beantragen. Dem deutschen Exporteur war es jedoch nicht erlaubt, in die eingereichten Vertragsentwürfe Preise einzuzichnen und so waren auch direkte Verhandlungen über Preis- und Zahlungsbedingungen ausschließliche Angelegenheit von Oficomex²⁰⁴.

Die uneingeschränkte Monopolstellung des Oficomex in der Lenkung und Preisfestsetzung der Exporte gestattete es ihr, über die getätigten Ausfuhrgeschäfte völliges Schweigen zu bewahren.

dd) Der Export-Devisenbonus als Anreiz zur Exportsteigerung.

Zur Steigerung des Außenhandels und Förderung der Exporttätigkeit wurde auch in der französischen Zone Ende 1947 ein Devisenbonus eingeführt.

Sowohl in der Art der Berechnung als auch in der Höhe sowie der Verwendung unterschied sich der Devisenbonus von demjenigen der Bizone, die ihren einzelnen Exporteuren einen bestimmten von der JEIA für die einzelnen Branchen festgesetzten Bonus zukommen ließen. In der französischen Zone dagegen wurde der Bonus länderspezifisch von Vierteljahr zu Vierteljahr von allen getätigten Exporten ermittelt. Dabei wurde nicht ein fester Prozentsatz, sondern eine mit steigenden Exporten steigende Quote, die erst bei einem, eine bestimmte Mindestgröße über-

steigenden Gesamtexportwert begann und die zudem noch für die einzelnen Länder der Besatzungszone verschieden waren, zugrunde gelegt²⁰⁵.

Die Verteilung der durch den Bonus erzielten und freigegebenen Beträge oblag dann in der Regel den einzelnen Ländern, die damit entweder Globaleinfuhren tätigten und diese dann auf die Exportbetriebe aufteilen konnten, oder diese Beträge den einzelnen Exporteuren überließen, die dann die einzuführenden Waren selbst wählen konnten²⁰⁶.

ee) Die dritte Etappe des Exportverfahrens.

Mit dem ersten Dezember 1948 erfolgte eine grundsätzliche Änderung des bisherigen Exportverfahrens der französischen Zone derart, daß die bisherigen Bestimmungen und Verfahren weitgehend aufgehoben und an die bizonalen Vorschriften angeglichen wurden. (Die Angleichung verzögerte sich allerdings infolge „technischer Schwierigkeiten“ und wurde erst im Laufe des Jahres 1949 etappenweise in vollem Umfange vollzogen²⁰⁷.)

Danach konnten von diesem Termin an deutsche Exporteure der französischen Zone wieder frei mit dem ausländischen Käufer verhandeln und die Ausfuhrverträge selbständig abschließen. Die bisherige Regelung, daß Oficomex der Vertragspartner des ausländischen Käufers und nicht der deutsche Exporteur war, wurde fallen gelassen. Auch die Preisfestsetzung oblag nunmehr den privaten Abmachungen der beteiligten Parteien, wobei ein Kurs von 30 Dollarcent für die DM zugrunde gelegt wurde.

Die einzelnen Bedingungen des von jetzt ab gültigen Exportverfahrens sollen hier nicht noch näher erörtert werden, da sie sinngemäß aus den Ausführungen über das bizonale Verfahren (siehe dort) zu entnehmen sind und auch der Behördenumbau, d. h. die Angleichung der Oficomex an die JEIA, in den betreffenden Abschnitten der vorliegenden Arbeit schon eingehend behandelt und dargestellt worden ist.

b) Das Importverfahren der französischen Zone.

Die Importe, die sich in der Anfangszeit auf Gelegenheitsgeschäfte beschränkten, unterlagen ebenfalls der zentralen Regelung durch Oficomex. Auch als einheitliche Verfahren ausgearbeitet wurden, änderte sich daran nichts.

Man unterschied zwei Arten von Einfuhren: solche, die ohne Devisen zustande kamen (z. B. Liebesgaben) und solche Importe, die Devisen erforderten. Während für die erstgenannte Gruppe eine Einflußmöglichkeit der deutschen Empfänger bestand, wurde bei der zweiten Gruppe lediglich nach den Bestimmungen der Oficomex gehandelt²⁰⁸.

Auf Grund der zur Verfügung stehenden Devisenmenge und den Bedürfnissen an wichtigen Rohstoffen und Nahrungsmitteln wurde ein Plan für die zweite Gruppe aufgestellt, nach dem die Einfuhren von Oficomex vorgenommen wurden. Grundsatz war dabei, daß nicht mehr

importiert wurde, als dem Export der Zone entsprach, d. h. die Zahlungsbilanz (Devisenbilanz) mußte ausgeglichen sein.

Die eingeführten Güter wurden auf die beiden Gebiete, Section Technique und Section Agriculture et Ravitaillement, verteilt und diese sorgten dann für die Aufteilung an die Konsumenten bzw. Verarbeiter. Es wurde also keine Einfuhr direkt zu Gunsten einer Privatfirma getätigt, sondern jede Firma mußte bei der Section, der sie unterstand, um eine Zuteilung nachsuchen, die auf das Gesamteinfuhrkontingent angerechnet wurde. Lediglich in dringenden Fällen, z. B. für Prioritätsbetriebe, konnten hier Ausnahmen gemacht werden (z. B. in Deutschland nicht erhältliche Ersatzteile, die notwendig waren, um den Stillstand eines Prioritätsbetriebes zu vermeiden). In diesem Falle mußte das Gesuch der Oficomex direkt über die zuständige Section zugeleitet werden, die dann über den Antrag entschied. Direkte Einkäufe durch den Importeur im Ausland waren also nicht möglich, vielmehr wurden alle Einkäufe direkt von Oficomex getätigt. Offerten von Ausländern, die sich direkt an deutsche Firmen wandten, mußten der Oficomex unterbreitet werden, die dann über den Einkauf entschied²⁰⁹.

Während sich die Importgüter zunächst nur auf dringende Lebensmittel (Mehl und Brotgetreide) beschränkten, der gleichzeitige Export also mit einem starken Substanzabbau der Zone verbunden war, wurde der Kreis der Einfuhrgüter allmählich im Laufe der Jahre gelockert, während das Importverfahren selbst, d. h. die zentrale Lenkung des Einkaufs durch Oficomex praktisch, abgesehen von unwesentlichen Einzelheiten bis zur Übernahme der Oficomex durch die JEIA, beibehalten wurde.

c) Der Zahlungsverkehr der französischen Zone.

Das Gesetz Nr. 53 der Militärregierung, (das bereits auf Seite 12 erwähnt ist), galt auch für die französische Besatzungszone. Durch diese Verordnung wurde bekanntlich jede Vereinbarung zwischen In- und Ausländern über Devisenwerte und Vermögensgegenstände, gleichgültig, wo sie sich befanden, unterbunden und somit jede Außenhandelsstätigkeit untersagt. Ausgenommen waren solche Handlungen, für die eine Ermächtigung der Militärregierung vorlag oder die auf deren Weisungen beruhten²¹⁰.

Diese starre Regelung in den ersten Monaten nach der Besetzung wurde durch die Errichtung eines Außenhandelsdienstes gelockert. Die französische Militärregierung nahm dabei selber alle finanziellen Fragen des Außenhandelsgeschäftes in die Hand. Ein Grund für diese Einschaltung alliierter Militärdienststellen in den deutschen Außenhandel war der, daß einige ausländische Gesetzgebungen den „Handel mit dem Feind“ verboten.

Die Abwicklung des Zahlungsverkehrs wickelte sich in der französischen Zone in folgender Weise ab:

Bei Oficomex wurden zwei getrennte Kontenkreise errichtet, deren einer in Devisen (in der Regel in Dollar), deren anderer in Reichsmark-

Währung geführt wurde. Beide Kontenkreise standen aber in keinerlei ursächlichem Zusammenhang ²¹¹.

Oficomex setzte für die Aus- oder Einfuhrwaren den amtlichen Reichsmarkwert fest und die Verrechnung erfolgte dann über Reichsmarkkonto bei Oficomex. Dieses System eines geschlossenen Reichsmarkkontenkreises konnte naturgemäß nur solange in dieser Form aufrecht erhalten werden, wie sich die Ein- und Auszahlungen in der Abrechnungsperiode ausglich bzw. die Einzahlungen auf das Konto größer waren als die Auszahlungen; mit anderen Worten: nur solange der Import gleich groß oder größer als der Export war; war dagegen der Export zeitweise größer als der Import, wurde die Durchführung der Verrechnung auf dieser Basis in Frage gestellt, es sei denn, daß den Exporteuren längere Zahlungsfristen zugemutet wurden oder man auf das geschlossene System verzichtete und Beträge aus anderen Quellen zusätzlich heranzog.

Da nach vereinzelt und spärlichen Angaben der Export der französischen Zone im allgemeinen den Import übertraf, ist vielleicht aus dieser Tatsache die schleppende Bezahlung der deutschen Exporteure zu erklären. Inwieweit außerdem dem Reichsmarkkonto zusätzliche Beträge aus Besatzungsgeldern, Saarmark usw. zugeführt wurden, um die Zahlungsfähigkeit des Reichsmarkkontos aufrecht zu erhalten, entzieht sich, da darüber keinerlei exakte Angaben seitens der Besatzungsmacht vorliegen, unserer Kenntnis ²¹².

Für die Devisenverrechnung bestand ein eigener Kontenkreis. Die ausländischen Ex- und Importeure mußten ihre Rechnungen in Dollar bei Oficomex einreichen. Die Verbuchung bei Oficomex erfolgte entsprechend auf dem selbständigen Devisenkonto ²¹³.

Auch hier bestand die gleiche Problematik in Bezug auf die Ausbalancierung des Kontenkreises, d. h. es war bei dieser Regelung, unter der Voraussetzung, daß Frankreich nicht von sich aus Dollarbeträge einschoß, nicht möglich, mehr einzuführen, als der vorherigen Ausfuhr entsprach. (Die Ausbalancierung wurde noch erschwert durch die Tatsache, daß von den Ausfuhrerlösen der französischen Zone 20 Prozent (?) des Exporterlöses auf Reparationskonto der französischen Militärregierung gutgeschrieben wurde, also aus dem Kreislauf des Devisenkontenkreises herausgenommen wurde.)

Die Ingangsetzung dieses Systems erfolgte derart, daß die ersten Einfuhren, die fast ausschließlich aus Getreide bestanden, durch französische Kredite vorfinanziert wurden. Die deutschen Abnehmer bezahlten dann in Reichsmark an Oficomex, das mit diesen Markbeträgen und durch Kredite deutscher Banken die Produzenten der Ausfuhrgüter abfand ²¹⁴. Oficomex sicherte sich den Erlös der deutschen Exporte durch unwiderrufliche Akkreditive, die die ausländischen Importeure bei einer ausländischen Bank zu stellen hatten. Mit diesem Devisenerlös war es dann möglich, die Kredite abzudecken und die späteren Einfuhren in die französische Zone zu finanzieren.

Dieses System der getrennten Kontenkreise wurde bis zum 1. 12. 1948 aufrechterhalten. Danach erfolgte dann die Umrechnung der tatsächlichen Devisenerlöse, womit die Verbindung zwischen Inlandswert und Auslandswert der Außenhandelswaren hergestellt war.

4. Der Interzonenhandel der französischen Zone.

In der französischen Zone wirkten sich die Schwierigkeiten und Hemmungen im interzonalen Handelsverkehr in ähnlicher Weise aus, wie in den anderen Besatzungszonen. Auch hier waren die mangelnde Rohstoff- und Warenversorgung, die Unsicherheit des Geldwesens, das Fehlen von Verständigungsmöglichkeiten mit den Geschäftspartnern in anderen Zonen, Reisebeschränkungen usw. von hemmendem Einfluß auf Handel und Produktion.

Um dennoch einen möglichst freien Interzonenhandel zu gewährleisten, wurden die Handelsgüter in zwei Klassen eingeteilt; man unterschied freie und reservierte Güter.

Reservierte Güter durften nur mit besonderer Bewilligung aus einer Zone in die andere überführt werden (auf Grund des Kontrollratsgesetzes vom Dezember 1945)²¹⁵. Die Bewilligung wurde in der französischen Zone grundsätzlich nur dann erteilt, wenn ein Deblockageschein der Militärregierung vorlag. Die Anträge auf Bewilligung waren bei dem AHA einzureichen, in deren Bereich der Antragsteller seinen Geschäftssitz hatte. Die endgültige Genehmigung des Antrages erfolgte dann durch das Außenhandelszentralamt²¹⁶.

Freie Güter unterlagen dagegen weder einer Ausgangsbewilligung, noch einer Ausgangskontrolle. Um die wirtschaftlichen Veränderungen im Bereich der Zone zu erfassen und einer Störung des wirtschaftlichen Gleichgewichtes zu begegnen, unterlagen sie aber der statistischen Anmeldung.

Der Abschluß von Kompensationsverträgen, d. h. Lieferung von Ware gegen Ware war auch im Interzonenverkehr ausdrücklich untersagt, ließ sich aber gerade im Handel mit der französischen Zone nie ganz unterbinden. Waren, die durch Interzonenhandel in eine Zone gelangt waren, durften von dieser Zone aus nicht mehr exportiert werden.

Für den Austausch wichtiger Güter wurden schon frühzeitig zwischen den einzelnen Zonen Pläne ausgetauscht und Lieferverträge abgeschlossen, die aber meist recht problematischer Natur in Bezug auf Lieferfähigkeit, Lieferbereitschaft, Laufzeit usw. waren. Erst mit dem Warenabkommen zwischen dem Vereinigten Wirtschaftsgebiet und der französischen Besatzungszone im Mai 1948 wurde hier ein gewisser Fortschritt erzielt²¹⁷. Dieses Abkommen betraf den Zeitraum vom 1. 4. 1948 bis zum 31. 12. 1948, verlängerte also den bisher die Regel bildenden Quartalsvertrag wesentlich.

Immerhin konnte auch hierdurch eine befriedigende Regelung noch nicht erzielt werden. Erst mit der Währungsreform in den drei Westzonen am 21. Juni 1948 und der damit verbundenen Normalisierung der wirt-

schaftlichen Verhältnisse waren die Voraussetzungen zur Beseitigung der handelspolitischen Zonenschränken gegeben und in der Folgezeit wurden diese dann auch allmählich überflüssig und aufgehoben.

5. Die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels der französischen Zone und die Auswertung des Zahlenmaterials.

In den nachfolgenden statistischen Darstellungen müssen wir uns auf die äußerst wenigen diesbezüglichen Veröffentlichungen beschränken.

a) Die Entwicklung des Außenhandelsvolumens der französischen Zone.

Die erste Außenhandelsbilanz der französischen Zone umfaßte bis Ende 1946 einen Zeitraum von 17 Monaten. Die Zone hat trotz stärkster Produktionsbehinderungen ²⁶¹ im Jahre 1945/46 Ausfuhrgüter im Werte von 72,29 Millionen Dollar zur Verfügung gestellt, während die Einfuhr 69,08 Millionen Dollar erforderte.

Auf der Einfuhr-Seite standen die Vereinigten Staaten von Amerika als Lieferanten von Getreide und industriellen Rohstoffen im Wert von 32,7 Millionen Dollar weitaus an der Spitze, gefolgt von Frankreich mit 16,5 Millionen Dollar. Unter den übrigen Lieferanten führte die Schweiz mit 4,7 Millionen vor den europäischen und überseeischen Gebieten. Die Einfuhren bestanden zu 62 Prozent aus Lebensmitteln.

Auf der Ausfuhr-Seite übernahm Frankreich den größten Teil der von der Zone aufgebrachten Güter mit einem Wert von 57 Millionen Dollar; die Schweiz importierte für 10,9 Millionen Dollar und die übrigen Länder waren mit kleineren Quoten von jeweils höchstens 1 Million Dollar beteiligt. Die Ausfuhr bestand größtenteils aus chemischen Halbfabrikaten, mechanischen Industrieerzeugnissen, elektrischem Strom und schließlich aus Holz und Kohlen. Unter den industriellen Fertigwaren wurden insbesondere keramische Produkte ausgeführt ²¹⁸.

Während die Ausfuhr im Jahre 1947 auf 124 Millionen Dollar stieg und sich gegenüber dem vorhergehenden Zeitraum 1945/46 nahezu verdoppelte, sank die Ausfuhr 1948 um 14 Prozent und die Einfuhr erhöhte sich um 50 Prozent. Die Handelsbilanz der Zone hatte deshalb mit einem Passivsaldo abgeschlossen. Das Jahr 1948 stand schon überwiegend im Zeichen des Marshallplanes, aus dem der französischen Zone 77,3 Millionen Dollar zugewiesen wurden. Der wirtschaftliche Anschluß der Saar an Frankreich am 1. 4. 1948 spielte bei dem Rückgang der Exportzahlen eine wichtige Rolle ²¹⁹.

b) Die Herkunfts- und Bestimmungsländer im Warenverkehr der französischen Zone.

Die Richtung sowie die Zusammensetzung des Exports waren durch die Auflageprogramme der französischen Besatzungsbehörden maßgeblich bestimmt ²²⁰.

In der französischen Zone arbeiteten Prioritätsbetriebe ausschließlich für den Export und wurden bevorzugt mit Rohstoffen versorgt. Die Arbeiter dieser Betriebe erhielten als Anreiz besondere Zuwendungen an Lebensmitteln und sonstigen Gütern, die in der Inflation nach dem Krieg begehrt waren. Auf den Prioritätslisten waren besonders folgende Unternehmungen vertreten: die Kohlengruben und Eisenwerke des Saargebietes, die Eisenbahn, die Forstwirtschaft, die Kali-, Kalk- und Zementwerke sowie die Metallindustrien und Eisenbergwerke ²²¹.

In dem Bestreben, die Wirtschaft der französischen Zone weitestgehend für den Wiederaufbau der französischen Wirtschaft zu mobilisieren, bemühten sich die französischen Behörden, aus ihrer Zone ein Höchstmaß von Rohstoffen und Gütern nach Frankreich zu exportieren, wie aus der Tabelle Nr. 1 u. a. ersichtlich ist ²⁶². Ein Teil der an Frankreich gelieferten Waren wurde jedoch aller Wahrscheinlichkeit nach wieder ausgeführt. Nur ein Fünftel der in der französischen Zone erzeugten Gebrauchsartikel stand der deutschen Bevölkerung zur Verfügung ²²².

Tabelle 1: Die Herkunftsländer und die Richtung des Außenhandels ²²³.

Einfuhr in Prozent	1945/46	1947	1948
USA	40,2	29,1	33,9
Frankreich	38,9	29,1	37,3
CSR	6,9	—	—
Schweiz	4,0	5,8	3,8
Belgien	3,0	4,2	3,5
Argentinien	—	4,8	—
Schweden	—	—	3,1
Übrige	7,0	27,0	18,4
Ausfuhr in Prozent			
Frankreich	88,9	82,8	71,3
Schweiz	7,6	8,4	12,9
Luxemburg	2,3	—	—
Holland	—	—	3,9
Belgien	—	—	2,7
Übrige	1,2	8,8	9,2

In den veröffentlichten Statistiken der französischen Zone sind gewisse Geschäfte in der Exportbilanz nicht in Erscheinung getreten, sondern wurden über andere Stellen der Militärregierung abgerechnet.

Im Zusammenhang hiermit wurde bekannt, daß die französische Zone an die Bizone zur Herstellung von Kameras Objektive lieferte, und daß die fertigen Kameras durch französische Dienststellen an ausländische Abnehmer weiterverkauft wurden. Ähnlich verhielt es sich mit Lieferungen von Lederwaren und Möbeln ²²⁴.

III. Die Regelung des Außenhandels der russischen Besatzungszone

1. Einleitung.

Da sich unsere vorliegende Arbeit im wesentlichen mit der Entwicklung des Außenhandels der westlichen Besatzungszonen befaßt, soll die Entwicklung in der russisch besetzten Ostzone nur im Überblick gestreift und die wesentlichsten Punkte beleuchtet werden. Diese Einschränkung der Arbeit empfiehlt sich vor allem auch darum, weil aus der russischen Besatzungszone nur spärliche und unvollkommene Nachrichten über das zu behandelnde Thema vorliegen, deren Stichhaltigkeit außerdem nur schwer nachprüfbar ist.

Da viele Exporte, wie später noch zu zeigen sein wird, nicht über offizielle deutsche oder russische Außenhandelsstatistiken liefen und viele Verfahrensvorschriften und deren Handhabung durch die Besatzungsmacht nicht oder nur unvollkommen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wurden, sind exakte Angaben über die Entwicklung des Außenhandels als auch der Außenhandelsverfahren der russischen Zone Deutschlands nur sehr schwierig zu erhalten, die außerdem aus den genannten Gründen mit großem Vorbehalt aufgenommen werden müssen.

Wir wollen uns daher darauf beschränken, die Hauptzüge, die die grundsätzlichen Maßnahmen der ostzonalen Regelung des Außenhandels widerspiegeln sollen, darzustellen unter Verzicht auf eine eingehende Betrachtung der an sich problematischen Einzelheiten.

2. Die direkten und indirekten Exporte der russischen Besatzungszone.

Betrachtet man die ostzonale, mit anderen Worten russische Handelspolitik und deren Verfahren, so lassen sich grundsätzlich zwei große Kreise vor allem auf dem Gebiet des Exportes unterscheiden:

1. Exporte, die als solche nicht gekennzeichnet wurden und als solche auch in keiner offiziellen Außenhandelsstatistik angeführt wurden.

a) Unter diese Art direkter Exporte fielen einmal die Reparationslieferungen, die in großem Umfange neben den Demontagen aus der laufenden Produktion der Ostzone zwangsweise entnommen wurden und zum Teil wieder reexportiert wurden²⁶⁴. (Siehe unten.)

b) Zu dieser Art des Außenhandelsverfahrens zählen die Exporte, die durch russische Gesellschaften auf Rechnung der Militärregierung erfolgten und deren Handhabung dem Einfluß der deutschen Stellen vollkommen entzogen war.

2. Als zweite Gruppe der Exporte sind die eigentlichen, indirekten Exporte der russischen Zone zu betrachten, d. h. diejenigen Exporte, die zumindest der Einsicht der deutschen Stellen offen standen und über deutsche Stellen oder deutsche Exporteure abgewickelt wurden²⁶³.

a) Die direkten Exporte der Ostzone.

Zur Erhöhung des direkten Exports wurden Ende 1946 fünf sowjetische Handelsgesellschaften in der Form der GmbH. gegründet, die in der Hauptsache mit der Durchführung von Exportgeschäften beauftragt waren und nur in besonderen Fällen auch Importe tätigten. Die von russischen Stellen über diese Gesellschaften aufgekauften Waren umfaßten die verschiedenartigsten Artikel und der Umfang der Exporte war wesentlich bedeutender als der aus Reparationslieferungen erfolgten Exporte. Vier Gesellschaften hatten ihren Sitz in Berlin, während die fünfte Gesellschaft, die Pelzwaren ausführte, in Leipzig ansässig war ²²⁵.

Die technische Abwicklung der Exportgeschäfte ging in der Weise vor sich, daß zunächst die Aufträge dazu durch die Landesregierungen übermittelt und die Produkte vierteljährlich durch Inspektoren der SMA (Sowjetische Militär-Administration) abgeholt wurden. Die Lieferfirmen durften aber keine Etiketten anbringen, denn die Handelsgesellschaften packten die Ware um und machten sie versandfertig, während der Transport durch die Speditionsfirma DERUTRA (Deutsch-russische-Transport-Gesellschaft) durchgeführt wurde.

Um das Mißtrauen des Auslandes gegen die bisherigen staatlichen und halbamtlichen Exportgesellschaften zu beseitigen, gründete die SMA die Firma Fueting & Co., die als Sammelbecken für Exportlieferungen der sächsischen Textilindustrie fungierte, welche mit 57,5 Prozent an der Spitze der mit Exportauflagen belasteten Industrien stand. Sämtliche Firmen der Textilbranche erhielten mit den Produktionsauflagen und der Rohstoffzuteilung die Anweisung, Verrechnung und Warenabnahme über Fueting & Co. zu leiten, die außerdem von der SMA ermächtigt war, Devisen in Empfang zu nehmen. Zwei weitere Firmen, die nach außen hin privaten Charakter hatten, waren in Wirklichkeit ähnliche Zweckgründungen und ausführende Organe der SMA ²²⁶.

Es ließ sich trotz allem äußeren Anschein einer privaten Gesellschaft nicht verheimlichen, daß der Export auf der Grundlage eines Außenhandelsmonopols aufgebaut war. Die Schwierigkeiten, die einer auf diese Weise durchgeführten Ausfuhrwirtschaft bei einem Warensortiment, das in starkem Maße durch Spezialitäten der Fertigwarenindustrie charakterisiert war, erwachsen, sind offensichtlich.

Im Jahre 1947 wurde erstmalig bekannt, daß die deutschen Reparationslieferungen an die Sowjetunion zu einem Teil umgelenkt und als Exporte Rußlands an dritte Länder weiterverkauft wurden.

Die ersten Meldungen über eine derartige Handhabung der Reparationspolitik durch die Besatzungsmächte erschienen 1947 in Schweden. Die als Exportgüter verwandten Reparationslieferungen wurden zum Teil zu Dumpingpreisen im Ausland angeboten und hatten nach Schätzungen einen Wert von 1,5 bis 2 Milliarden Mark im Jahre 1946 ²²⁷.

Daß diese Lieferungen einen weiteren Ausverkauf Deutschlands bedeuteten, liegt auf der Hand, wenn man berücksichtigt, daß die genannten Ausfuhren infolge fehlender Verrechnung und damit fehlender Gegen-

werte in Devisen ein Wiederauffüllen der ostzonalen Rohstofflager verhinderten²²⁸. Genaue Angaben über den Umfang der, auf diese Weise reexportierten Reparationslieferungen wurden nicht gemacht, genau so wenig wie spezielle Veröffentlichungen über die Verwendung der dadurch eingegangenen Devisenerlöse erschienen. Es ist jedoch anzunehmen, daß die Gegenwerte über die russische Devisenbilanz verrechnet wurden und in ihrer Höhe daher auch in Zukunft nicht feststellbar sind²⁶⁵.

b) Die indirekten Exporte der Ostzone.

Während im Jahre 1946 die offizielle Exporttätigkeit Ostdeutschlands sich auf einzelne Kompensationsgeschäfte mit der Schweiz und einigen anderen Ländern beschränkte, machte sich Ende 1947 ein Wandel bemerkbar, indem jetzt die Ausfuhr der Ostzone über die deutsche Verwaltung für Interzonen- und Außenhandel gefördert wurde²²⁹.

Das Verfahren verlief im einzelnen, getrennt nach Export- und Importverfahren, etwa folgendermaßen:

aa) Das Exportverfahren der russischen Besatzungszone.

Der Exportvertrag kam zwischen dem inländischen und ausländischen Partner durch Offerte und Annahme unter Mitwirkung der amtlichen Stellen zustande. Der Ausländer mußte nach dem abgeschlossenen Vertrag den Devisenwert vorauszahlen oder ein Akkreditiv zugunsten der Garantie- und Kreditbank in Berlin stellen, während der deutsche Exporteur die Lieferorder durch das Außenhandels-Abrechnungskontor GmbH. in Potsdam erhielt. Nach der Abfertigung der zum Versand kommenden Güter waren die Dokumente nebst Rechnungen dem Außenhandels-Abrechnungskontor zur Bezahlung in Mark einzureichen, nachdem der Exporteur die Unterlagen vorher zur Preisprüfung dem Preisamt und über die Gruppe Außenhandel-Interzonenverkehr der für ihn zuständigen Landesverwaltung zwecks Planungsprüfung vorgelegt hatte²³⁰. Woher die Mittel zur Auszahlung der deutschen Exporteure stammten, wurde nicht veröffentlicht, jedoch ist anzunehmen, daß sie nicht wie in den Westzonen aus den Importerlösen finanziert wurden, sondern durch Reparationszahlungen bzw. Auflagen an die Finanzbehörden beschafft wurden.

c) Das Importverfahren der russischen Besatzungszone.

Der Abschluß der Importgeschäfte erfolgte durch Vermittlung der Verwaltung für Außenhandel der SMA (VfA der SMA) oder deren Beauftragten zwischen dem von ihr benannten Abnehmer (Käufer) der Importware und dem Außenhandels-Abrechnungskontor (AAK), das für Rechnung des ausländischen Lieferanten handelte. Jede Haftung der SMA war dabei von vornherein ausgeschlossen, sodaß das Risiko allein die beteiligten Kaufleute traf, trotzdem diese nur wenig Einfluß auf das tatsächliche Geschäft hatten²³¹.

Die zum Import gelangenden Waren wurden dem Käufer oder dessen Beauftragten an der Grenze der sowjetischen Besatzungszone übergeben. Mit der Übergabe ging die Gefahr des zufälligen Untergangs und einer Verschlechterung der Ware sowie Nutzungen und Lasten auf den inländischen Käufer über. Dieser hatte demzufolge für die Transportkosten und für ausreichenden Versicherungsschutz Sorge zu tragen.

Bei der Übergabe war ein Übergabeprotokoll auszustellen, das Ort und Tag der Übergabe, Bezeichnung und Anzahl der Transportmittel, Art, Menge, Maßeinheit und Gewicht, Herkunftsland und -ort der eingeführten Ware und die genaue Anschrift des Verkäufers der Ware enthalten mußte und von den bevollmächtigten Vertretern des Verkäufers einerseits und des inländischen Käufers andererseits zu unterzeichnen war. An der Stelle der Unterschrift des Vertreters des Verkäufers konnte notfalls die Bestätigung einer amtlichen Stelle treten.

Die Zahlungsbedingungen waren folgendermaßen geregelt: die Importwaren wurden dem Käufer vom AAK grundsätzlich zu denjenigen Preisen berechnet, die am Ort der Übergabe für Waren gleicher Art und Güte galten, also in der Regel zu den geltenden Preisen. Soweit der Käufer Nebenkosten z. B. für Fracht und Zoll hatte, waren sie zu erstatten. Der Käufer hatte unverzüglich nach Erhalt der Ware oder an dem in der Abrechnung genannten Termin den Kaufpreis laut Rechnung des AAK an dieses zu zahlen.

3. Die Organisation der Außenhandels- und Interzonenhandelsbehörden.

Leitende und einzig bestimmende Behörde für die genannten Funktionen war die Verwaltung für Außenhandel der sowjetischen Militäradministration in Deutschland, Berlin-Karlshorst. Sie bestimmte im einzelnen den Abschluß und Inhalt der Handelsverträge, den Umfang und die Zusammensetzung der Ex- und Importe, gab Direktiven für die Aufstellung des Import- und Exportplanes, genehmigte diesen und leitete die technische Durchführung des Außenhandels²³².

Bei den sowjetischen Militäradministrationen der fünf Länder der Ostzone befanden sich jeweils Abteilungen für Interzonen- und Außenhandel, die nach den Weisungen aus Karlshorst arbeiteten.

Für den Zahlungsverkehr mit dem Ausland war lediglich die sowjetische Garantie- und Kreditbank zuständig, während die Deutsch-russische Transportgesellschaft, die ebenfalls ein ausschließlich russisches Unternehmen war, die Ausführung des Transportes der Ein- und Ausfuhrwaren besorgte. In die Tätigkeit dieser beiden Organe, sowie in diejenige der Handelsgesellschaften, hatten die Deutschen keine Einsichtnahme und keinen Einfluß auf die Höhe und Art der Ein- oder Ausfuhrgüter.

Leitende deutsche Behörde für den Außenhandel war die Hauptverwaltung für Interzonen- und Außenhandel (HVIA) bei der Deutschen Wirtschaftskommission. Sie ging aus der Deutschen Verwaltung für Interzonen- und Außenhandel hervor, die am 4. Juni 1947 gegründet wurde. Die Länderregierungen hatten jedoch keinerlei Einfluß auf sie. Die Aufgaben der HVIA bestanden darin, allgemeine Handelsverträge mit aus-

ländischen Staaten vorzubereiten und Vorarbeiten für den Abschluß von Einzelgeschäften zwischen deutschen und ausländischen Firmen zu führen; außerdem konnte sie als ausführendes Organ der SMA Weisungen über die Regelung des Interzonen- und Außenhandels erteilen. Exporte von weniger als 20 000 Dollar konnte die Hauptverwaltung von sich aus genehmigen, während sie auf den Import keinen Einfluß besaß.

Bei den Landesregierungen der fünf Länder wurden Ämter für Interzonen- und Außenhandel errichtet, die einmal dem Minister des Landes, der den Wirtschaftsplan aufstellte und zum anderen der Hauptverwaltung sowie der Abteilung für Interzonen- und Außenhandel der SMA unterstellt waren. Die Hauptaufgaben dieser Ämter waren: Planung des Interzonen- und Außenhandels sowie für die Zone, Ausfindigmachen von Exportwaren, Genehmigungen von Interzonenengeschäften im Rahmen ihrer Zuständigkeit, Überwachung und Kontrolle aller Organisationen und Firmen, die sich mit den genannten Gebieten befaßten. Zur Durchführung ihrer Aufgaben standen diesen vielfach sogenannte Außenstellen zur Verfügung, ferner die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern ²³³.

Im Sommer 1948 wurde die vorstehend dargestellte Behördenorganisation durch die deutsche Handelsgesellschaft erweitert. Während ihr zunächst nur untergeordnete Funktionen, wie die Ausstellung der Lieferorder und der Transportbegleitpapiere zukamen, wurde der Gesellschaft im Herbst 1948 die Abwicklung der bereits abgeschlossenen und genehmigten Exportverträge von der HVIA übertragen ²³⁴.

Als staatliche Behörde fungierte weiterhin das Außenhandels-Abrechnungskontor, das die Aufgabe hatte, die deutschen Exporteure nach erfolgter Lieferung auszuzahlen und die Zahlung der Importeure zu vereinnahmen. Der Devisenerlös aus deutschen Ausfuhrgeschäften floß ebenso wie derjenige aus Geschäften der Sowjetischen Handelsgesellschaften der Garantie- und Kreditbank zu.

4. Die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels der russischen Besatzungszone und die Auswertung des Zahlenmaterials.

Da die Zahlenangaben über den ostzonalen Außenhandel sehr dürftig sind und zum Teil nur in nichtssagenden Prozentziffern gegeben wurden, müssen wir uns darauf beschränken, die zahlenmäßige Entwicklung der Ostzone lediglich im Überblick aufzuzeigen, wobei wir im wesentlichen einer Veröffentlichung in der „Statistischen Praxis“, dem amtlichen statistischen Organ der sowjetischen Zone, folgen.

a) Der Umfang des ostzonalen Außenhandels.

Wie die nachstehenden Zahlen veranschaulichen, war der Umfang des Außenhandels im Vergleich zur Gesamtproduktion sowie zum Volumen der Reparationen und des Interzonenhandels vor dessen Unterbrechung äußerst gering.

Tabelle 1:

	1947	1948	235
	Millionen Mark		
Wert der Einfuhr	55,4	309,9	
Wert der Ausfuhr	143,4	243,3	
Ungefährer Wert der Nettoindustrieproduktion (einschließlich Bergbau und Sowjetischen Aktiengesellschaften)	Milliarden Mark		
	4—5	4,6—5,6	
Wert der Reparationslieferungen (einschließlich Lieferungen an die Besatzungsmacht und verdeckter Reparationen, vor allem Ausfuhr der sowj. Handelsgesellschaften)	1947	1948	
	Milliarden Mark		
	2,25—2,75	2,25—2,75	
Wert der im Interzonenhandel ausgetauschten Güter einschließlich des Anteils, der nicht durch Abkommen geregelt wurde	Millionen Mark		
	300—400	600—800	

Demgegenüber betrug das Volumen der Bizone im Jahre 1948 in Millionen Mark 3 163,8 bei der Einfuhr und bei der Ausfuhr 1 816,9 (siehe dort), sodaß sich aus dem Vergleich dieser Zahlen die unterschiedliche Entwicklung des Außenhandels in den zwei Zonenbereichen deutlich abzeichnet.

Die Angaben über den Wert der Nettoproduktion beruhen auf Schätzungen, die aber, da sie auf dem Vergleich verschiedener amtlicher Unterlagen beruhen, ziemlich zuverlässig sein dürften, soweit man den amtlichen Zahlen der Ostzone überhaupt Beweiskraft zuerkennt.

Tabelle 2: Die Entwicklung der Ein- und Ausfuhr von 1946 bis 1948 ²³⁶.

Einfuhr in Millionen Mark	1946	1947		1948	
		I/1947	II/1947	I/1948	II/1948
Gesamt	30,4	26,1	29,3	87,4	222,5
Davon aus Osteuropa	20,2	30,9		243,6	
aus dem übrigen Europa	10,2	22,7		65,3	
aus Übersee	—	1,8		0,9	
Ausfuhr in Millionen Mark					
Gesamt	39,5	32,0	111,4	100,8	142,5
davon nach Osteuropa	37,5	26,6		168,5	
nach dem übrigen Europa	—	115,3		72,5	
nach Übersee	—	1,6		1,6	

b) Die Richtung des ostzonalen Außenhandels.

Aus den vorliegenden Zahlen ergibt sich, daß im Laufe der letzten Jahre eine weitgehende Umstellung der Außenhandelsrichtung der deutschen Ostzone nach den Ostblockstaaten stattgefunden hatte.

So bezog 1947 die sowjetische Zone 55,8 %, 1948 aber 78,0 % des Wertes ihrer Einfuhr aus den „osteuropäischen Volksrepubliken“, während der Anteil der Einfuhr aus den Marshallplan-Ländern dagegen von 40,8 % auf 21,7 % zurückging. Bei der Ausfuhr zeigte sich der Wandel noch deutlicher: 1947 gingen nach der oben zitierten Quelle 18,5 %, 1948 aber 75 % der Gesamtausfuhr, gemessen an ihrem Wert, in die Oststaaten. Die Ausfuhr in die Marshallplanländer ging dagegen von 80,4 % auf 24,4 % zurück. 1947 betrug die Ausfuhr nach außer-europäischen Ländern 1,1 % und 1948 nur noch 0,6 %. Die Einfuhr von dort machte 1947 3,4 % und 1948 0,3 % aus.

Betrachtet man diese Zahlen nur in ihrer relativen Größe, so kann tatsächlich der Eindruck entstehen, daß eine weitgehende „Ostorientierung“ der ostzonalen Wirtschaft und eine Eingliederung in die Ostblockstaaten stattgefunden hatte. Bei der Beurteilung der absoluten Zahlen zeigt es sich aber, daß das Volumen an sich viel zu gering war, als daß man von einer engen Verflechtung der sowjetischen Zone mit den Oststaaten sprechen könnte. Wenn man die Vergleichszahlen vom Jahre 1936 heranzieht und den Wert des Güteraustausches der heutigen sowjetischen Zone mit Westdeutschland sowie die Ausfuhr dieser Zone mit dem Ausland auf je rund 3 Milliarden schätzt, wird uns offenbar, daß von einer wirtschaftlichen Verflechtung der Ostzone auf internationaler Grundlage noch keine Rede sein kann ²³⁶.

c) Die Gliederung des ostzonalen Außenhandels.

Da über die Gliederung der Ein- und Ausfuhr der sowjetischen Besatzungszone keine offiziellen Statistiken vorliegen, müssen wir uns an die Pressemeldungen, die spärlich hierüber veröffentlichen, halten.

Wiederholt wurde berichtet, daß die Zusammensetzung der Ein- und Ausfuhr der Zone ihrer wirtschaftlichen Struktur entsprach, indem vorwiegend Fertigwaren zur Ausfuhr gelangten. 1948 soll der Anteil der Rohstoffausfuhr nur 25 Prozent am Gesamtexport betragen haben ²³⁷. Dabei mußte man aber berücksichtigen, daß in diesen Zahlen Kali, Zement, Briketts und anderes zu Fertigwaren gerechnet wurden.

Aufschlußreich war jedoch die Zusammensetzung der Waggons, die von der Hauptverwaltung für Interzonen- und Außenhandel im Monat März 1948 für die Ausfuhr bereitgestellt wurden. Das Hauptkontingent dieser Lieferungen bestand dabei aus Holz, das in 7017 Waggons nach der Sowjetunion und Polen verfrachtet wurde, in 1723 Waggons wurden Chemikalien, d.h. insbesondere Kali und andere Kunstdünger, in 448 Waggons Brennstoffe, das sind Briketts, nach Polen und der Tschechoslowakei geliefert. 1000 Waggons enthielten Zement und nur 167 Waggons waren für sonstige Güter, in denen die Fertigwaren enthalten waren, bestimmt ²³⁸.

Obwohl diese Zahlen nicht repräsentativ sind für die Struktur der Ausfuhr, da ja auch der Seeweg benutzt wurde, so sind sie jedoch aufschlußreicher als die diktierten Berichte der abhängigen Presse der Ostzone.

5. Die Handelsabmachungen der Ostzone.

Bereits seit Kriegsende war der Warenverkehr zwischen der sowjetischen Zone und dem Westen mit zahlreichen Schwierigkeiten verbunden und auf ein Minimum beschränkt. Infolge der politischen Spannung zwischen den früheren Alliierten wurde die Ostzone immer mehr in den von der Sowjetunion beherrschten Wirtschaftsraum eingegliedert und der Handelsverkehr mit dem Westen fast völlig gedrosselt.

Rußland ist nicht nur an der engen Handelsbeziehung mit den übrigen Oststaaten, sondern auch an deren Industrialisierung interessiert, um das Wirtschaftspotential und ihre politische Einflußsphäre zu erhöhen. CSR und Polen haben beide den Willen, Deutschland als Exporteur von Fertigwaren in Südosteuropa zu ersetzen ²³⁹.

Die Ausweitung des Außenhandels der Ostzone im Jahre 1948 mit Rußland war im wesentlichen auf einige größere Lieferungen im Werte von 141,9 Millionen Mark zurückzuführen. Die Sowjetunion lieferte u. a. rund 50 000 Tonnen Getreide, bedeutende Mengen Schwefelkies, Superphosphat, Phosphordünger, sowie kleinere Mengen von Roheisen, Guß- und Walzeisen. Trotzdem die Lieferungen für die Ostzone nicht zu unterschätzen waren, standen ihnen gegenüber die unvergüteten Entnahmen der Sowjetunion, die ein vielfaches der Einfuhr ausmachten ²⁴⁰.

Bis zum Abschluß der Arbeit wurde nichts bekannt über handelsvertragliche Abmachungen der Ostzone mit der Sowjetunion. Wahrscheinlich bestimmte Rußland allein Art und Umfang der beiderseitigen Lieferungen und den deutschen Stellen dürfte kaum ein Einfluß auf deren Zusammensetzung zugestanden worden sein.

a) Die Handelsverträge mit Polen.

Neben der Sowjetunion war Polen der weitaus wichtigste Handelspartner der Ostzone. Der Wert der gegenseitigen Lieferungen sah im Jahre 1946 einen Gütertausch von 14 Millionen, im Jahre 1947 einen solchen von 28 Millionen Dollar vor. Im Jahre 1948 sollten es 96 Millionen sein, und im Jahre 1949 war ein Umsatz von 152 Millionen Dollar vorgesehen, der allerdings als besonders hoch gegriffen erscheint, so daß das Planziel wohl kaum erreicht werden dürfte.

Polen verpflichtete sich, im Handelsvertrag von 1949 folgende Waren zu liefern: Kohle, Koks, Benzol, Naphtalin, Gußeisen, Metallwalzerzeugnisse, Zink, Lebensmittel und andere Güter. Die Ostzone sollte dagegen Kalisalze, Maschineneinrichtungen, Erzeugnisse der Feinmechanik und Optik, Chemikalien und anderes nach Polen ausführen ²⁴¹.

Während die polnische Regierung noch im Jahre 1948 an einer Intensivierung ihres Außenhandels mit Ostdeutschland noch uninteressiert war, da man in keinerlei Abhängigkeit von der deutschen Wirtschaft geraten wollte, änderte Polen seine Haltung wahrscheinlich auf

russischen Einfluß hin, wobei wirtschaftliche Erwägungen diesen Wechsel mitbestimmt haben mögen ²⁴².

b) Die Handelsverträge mit der Tschechoslowakei.

Unter den Handelspartnern der Ostzone stand die Tschechoslowakei an dritter Stelle. Während in dem Handelsabkommen vom Juli 1948 ein jährlicher Warenumsatz von etwa 18 Millionen Dollar ausgemacht wurde, sollten im Jahre 1949 Güter im Werte von 44 Millionen Dollar ausgetauscht werden. Die CSR lieferte der Ostzone vor allem Stahl, Koks, Autoreifen, Gummiförderbänder, Magnesit, verschiedene Chemikalien, Maschinen und Ersatzteile, Frühkartoffeln und Hopfen. Die Ausfuhren der sowjetrussischen Zone bestanden unter anderem aus Gußeisen, Kali- und Steinsalzen, Eisenlegierungen, Spezialmaschinen, elektrischem Strom und Textilnadeln ²⁴³.

c) Die Handelsverträge der Ostzone mit anderen Staaten.

Es zeigte sich, daß die erhöhten Lieferungen der drei erstgenannten Vertragsländer die Lücken, die durch die Mitte 1948 einsetzende Blockade gegen den Osten entstanden waren, nicht ausfüllen konnten. Es wurde daher mit allen Mitteln versucht, wenigstens über den illegalen Grenzverkehr einerseits und über andere Staaten andererseits, begehrte Waren aus dem Westen zu erhalten. Die gegenseitigen „Schwarzlieferungen“ nahmen dabei einen nicht unerheblichen Umfang an.

Weitere Handelsabkommen bestanden um die Jahreswende 1948/1949 noch mit Bulgarien, Dänemark, Finnland, Holland, Jugoslawien, Norwegen, Rumänien, Schweden, der Schweiz und Ungarn.

Über den Umfang der bis Ende 1948 tatsächlich erfolgten Lieferungen geben die folgenden Tabellen Aufschluß.

Tabelle 3: Die Entwicklung der Ein- und Ausfuhr von 1946 bis 1948 im einzelnen ²⁴⁴.

Einfuhr (in Millionen Mark)

aus	1946	1947		1948	
		I/1947	II/1947	I/1948	II/1948
Polen	18,5	11,3	15,4	30,0	33,0
Tschechoslowakei	1,7	0,7	2,6	11,8	20,3
Sowjetunion	—	0,8		141,9	
Belgien-Luxemburg	—	—		18,5	
Niederlande	—	4,6	2,3	12,6	6,6
Norwegen	1,9	1,1	2,7	3,9	2,6
Österreich	8,1	5,8	3,0	5,8	—
Schweiz	0,1	0,6	0,9	1,0	—

A u s f u h r (in Millionen Mark)

nach	1946	1947		1948	
		I/1947	II/1947	I/1948	II/1948
Polen	23,3	2,8	5,7	36,2	38,0
Tschechoslowakei	14,2	4,5	8,3	17,4	12,2
Sowjetunion	—	—		53,7	
Belgien-Luxemburg	—		4,9	3,7	
Dänemark	0,5	3,3	6,5	3,0	1,4
Großbritannien	—	0,8	10,8	6,0	2,7
Niederlande	—	1,4	9,0	13,9	11,7
Österreich	—		0,3		3,6
Norwegen	—		7,3		7,2
Schweden	—		8,0		7,1
Schweiz	0,3	9,4	52,1	6,3	4,9

6. Der Interzonenhandel der Ostzone.

Mangelndes Vertrauen in das Geldwesen, der Warenmangel und die geringe Produktion erlaubten nach 1945 nicht, den Handel auf eine normale Grundlage zu stellen. Deshalb schlossen einige Betriebe Kompensationsgeschäfte auf privater Basis ab und halfen sich gegenseitig, fehlende Waren zu ergänzen. Diese Tauschgeschäfte erfolgten dann in größerem Ausmaß über die Zonengrenzen hinweg auf zwischenzonalen Abmachungen und Lieferungsverträgen durch die amtlichen Wirtschaftsstellen. Die bürokratischen Hemmungen erschwerten jedoch den Handel und gestatteten keine umfangreiche Transaktionen ²⁶⁶.

Ein größerer Lieferungsvertrag zwischen den Westzonen und der Ostzone wurde Anfang 1946 abgeschlossen. Der beiderseitige Warenaustausch zwischen Hessen und Thüringen umfaßte Waren im Werte von 500 000 RM. Einige Monate später war bereits ein größeres Interzonengeschäft zustande gekommen, nach dem die Ostzone vor allem Zucker, Melasse, Sämereien, Meßinstrumente usw. und die amerikanische Zone 13 000 Stück Rindvieh im Werte von fast 9 Millionen RM als Gegenleistung in die Ostzone zu liefern hatte ²⁴⁵.

Während ein vorhergehendes Interzonen-Abkommen, das wegen den vorerwähnten Schwierigkeiten und vor allem wegen der beschränkten Lieferfähigkeit der ostzonalen Wirtschaft (Reparationslieferungen) scheiterte, wurde in Berlin am 25. 11. 1947 ein neues Warenaustausch-Abkommen zwischen der deutschen Verwaltung für Interzonen- und Außenhandel in der sowjetischen Besatzungszone und der Verwaltung für Wirtschaft des Vereinigten Wirtschaftsgebietes unterzeichnet, das beiderseitige Lieferungen von je rund 157 Millionen RM vorsah. In diesen Vereinbarungen war der Wert der außerhalb dieses Abkommens getätigten Kohlenlieferungen und der Waren, die als Gegenleistung für Kohlen geliefert werden sollten, nicht enthalten ²⁴⁶.

Infolge der Mitte 1948 einsetzenden Gegenblockade als Antwort auf die Berliner Blockade wurde das Abkommen nicht mehr realisiert. Durch die politischen Spannungen kam auch der offizielle Handel zwischen den Westzonen und der Ostzone zum Erliegen. Insbesondere die russische Zone forcierte daraufhin den illegalen Handel, der in seinem Umfang nicht unerheblich gewesen sein soll.

Als Mitte 1949 die Hemmungen des gegenseitigen Warenverkehrs wieder aufgehoben wurden, kam der offizielle Handel nur schleppend wieder in Gang. Diese Tatsache beruhte auf den in beiden Zonen erfolgten Währungsreformen, da diese nicht einheitlich durchgeführt wurden. Jetzt ergaben sich bei den Verhandlungen erneut Schwierigkeiten hinsichtlich der Art der Verrechnung der gegenseitigen Lieferungen ²⁴⁷.

Bis zum Abschluß der vorliegenden Arbeit konnte in diesem Punkt noch keine Einigung erzielt werden und der interzonale Handelsverkehr blieb weiterhin auf Zufalls- und Schwarzmarkt-Geschäfte beschränkt.

3. Kapitel: Der Marshallplan und Westdeutschland

In dem nun folgenden Abschnitt kann die Technik des Marshallplans außer Acht gelassen werden; wir verweisen dabei auf die diesbezügliche umfangreiche Literatur. Uns interessiert im folgenden lediglich, was Westdeutschland an ERP-Mitteln zufließte und welche Waren vorwiegend geliefert wurden.

Die Gestaltung des westdeutschen Außenhandels erfuhr neben den beschriebenen Faktoren vor allem eine Beeinflussung durch den Marshallplan, der auf dem Grundgedanken fußt, durch amerikanische Finanzhilfe und europäische wirtschaftliche Zusammenarbeit einen leistungsfähigen und arbeitsteiligen Weltmarkt wieder herzustellen ²⁴⁸.

Amerika hatte während des Krieges seine Produktionsstätten sehr stark ausgebildet und war, um ihre Ausnützung und damit die Vollbeschäftigung aufrechtzuerhalten, darauf angewiesen, zu exportieren. Die Vereinigten Staaten forderten daher in der Erkenntnis, daß nur kaufkräftige Abnehmer und rege Handelsbeziehungen einen maximalen Gütertausch und damit einen höheren Lebensstandard gestatten, die Ausweitung des Welthandels auf multilateraler Basis.

Zweifellos hat die rasche und zielbewußte Politik Rußlands, die schon längst den gesamten europäischen Osten und Südosten wirtschaftlich und politisch vereinheitlicht hat, während der Westen drei volle Jahre ohne klaren Ziele verstreichen ließ, die Entwicklung in Westeuropa beschleunigt. Die finanzielle Unterstützung der USA bis zum Inkrafttreten des Marshallplans in Höhe von 20 Milliarden Dollar ²⁴⁹ hatte durch die nationalistische Wirtschaftspolitik der Empfangsländer kaum Früchte getragen.

Der Gedanke, daß nur eine gute Zusammenarbeit der europäischen Länder in Verbindung mit amerikanischem Kapital günstige Voraussetzungen für eine leistungsfähige westliche Wirtschaftsordnung schaffen konnte, hatte auch für Westdeutschland in folgenden Abkommen der Militärregierungen seinen Ausdruck gefunden:

1. Abkommen über europäische wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 16.4.1948, das für die drei Westzonen mit 16 Marshallplanländern abgeschlossen wurde.
2. Abkommen jeder drei Westzonen mit der Regierung der Vereinigten Staaten vom 14.7.1948 sowie
3. Abkommen der westdeutschen Besatzungszonen über den innereuropäischen Zahlungs- und Verrechnungsverkehr vom 16.10.1948 mit 16 Marshallplanländern ²⁵⁰.

Diese Abkommen verpflichteten die Teilnehmer, ihre Wirtschaftsbeziehungen untereinander zu fördern, sowie eine gegenseitige Abstimmung ihrer inneren und äußeren Wirtschaftsgestaltung vorzunehmen und über eine gemeinsame Wirtschaftsorganisation (OEEC) ständig in Verbindung zu bleiben.

Wie hoch waren nun die ERP-Beträge an Westdeutschland und welche Güter wurden dabei geliefert?

In der Zeit vom April 1948 bis zum 31. Januar 1950 hatte Westdeutschland folgenden Gesamtbetrag an ERP-Geldern erhalten ²⁵²:

in Millionen Dollar		
Geld-Zuweisungen	Bezugs-Ermächtigungen	Güter-Lieferungen
848,7	828,2	631,4

Neben diesen Beträgen strömten zusätzlich, wie bereits früher erwähnt, GARIOA-Mittel ein, die in dem genannten Zeitraum eine Höhe von 1 100 Millionen Dollar erreichten. Diese Zuwendungen wurden vorwiegend für den Ankauf von Lebensmitteln verwandt.

Die Güterlieferungen in Höhe von 631,4 Millionen Dollar setzten sich wie folgt zusammen:

Landwirtschaftliche Produkte	Industrie-Produkte ²⁵¹
Millionen Dollar	Millionen Dollar
Futtergetreide	Baumwolle
108,3	121,0
Brotgetreide	Häute, Felle, Leder
66,2	33,9
Fette und Öle	Maschinen und Fahrzeuge
65,6	15,5
Tabak	Erdöl
36,6	14,3
Fleisch	Nicht-Eisen-Metalle
18,5	13,3
Gemüse	Papier und Papiermasse
10,8	10,9
Zucker	Chemikalien
9,4	8,0
Düngemittel	Textil-Halbprodukte
5,0	6,0
Wolle	Walzwerk-Erzeugnisse
4,8	2,3
Kaffee	Nichtmetallische Minerale
4,7	2,2
Fasern	Holz und Holzfabrikate
4,0	1,4
Früchte und Nüsse	Metallische Erze und
2,5	Konzentrate
Futtermittel	0,7
2,4	Verschiedenes
Eier	2,8
1,8	
Reis	232,3
0,5	
Molkereiprodukte	
0,4	
Nährmittel	Übersee-Frachten
0,1	50,5
Verschiedenes	
7,0	
348,6	Insgesamt: Millionen
	Dollar
	631,4

Die Bemühungen um die wirtschaftliche Wiederaufrichtung Europas und seine Einfügung in eine gesunde Weltwirtschaft konnten nur erfolgreich sein, wenn jedes Land seine besonderen wirtschaftlichen Möglichkeiten zur Entfaltung brachte. Westdeutschland konnte vor allen Dingen durch Kohle-, Stahl-, und Maschinenlieferungen wesentlich zum beschleunigten Wiederaufbau beitragen ²⁵³.

Während nach dem Krieg und zu Beginn der Marshallhilfe die Behebung des akuten Mangels an Nahrungsmitteln zur Verhinderung sozialer Unruhen vordringlich war, erhob sich nach Befriedigung dieses dringendsten Bedürfnisses für die weitere Erholung die Forderung nach Kapital und Investitionen. Um diese zu ermöglichen, wurden bis Ende Januar 1950 DM-Gegenwertkonten (Counterpart Fund) der ERP-Einfuhren in Westdeutschland in Höhe von 1812 Millionen DM freigegeben. Davon entfielen jedoch nur 1187 Millionen DM auf eigentlichen ERP-Gegenwert, der Rest von 625 Millionen DM stellte die aus dem GARIOA-Fonds kreditierten Einfuhren dar. Der ERP-Gegenwert von 1187 Millionen DM soll für geplante Investitionen zur Verfügung gestellt werden, die sich nicht auf einige Riesenprojekte konzentrierten, sondern auf das gesamte Wirtschaftsgebiet zu verteilen wären. Bedeutendere Zuwendungen sollten besonders folgende Wirtschaftszweige erhalten: Chemische Industrie; Eisen und Stahl; Maschinenbau; Projekte der Energiewirtschaft; Kohlenförderung, einschließlich Wohnungsbau für Bergleute; Ernährung; Landwirtschaft und Fischerei; Transport- und Nachrichtenwesen sowie der Wohnungsbau ²⁵⁴.

In der Erkenntnis, daß nur eine wirtschaftliche Zusammenarbeit der europäischen Staaten zu einem dauernden Erfolg des ERP-Programms führen konnte, hatte die Marshallplanverwaltung im zweiten Jahr das Schwergewicht auf die Steigerung der Freiheit des europäischen Handels gelegt. In einer EntschlieÙung des Rates vom 4. 7. 1949 wurde auf die „Notwendigkeit einer fortschreitenden Beseitigung der mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen unter den Teilnehmerstaaten“ hingewiesen. Dieses Ziel sollte bis zum Jahre 1951 erreicht werden ²⁵⁵.

Die bisherigen Ergebnisse in dieser Richtung waren jedoch nicht zufriedenstellend ausgefallen, wie ERP-Administrator Hoffmann in seiner Rede am 31. 10. 1949 in Paris vor dem Rat sich äußerte. Auf Grund der besonderen Dringlichkeit des Problems hatte der Rat des OEEC den Entschluß gefaßt, die Aufhebung einer mengenmäßigen Beschränkung für wenigstens 50 Prozent der gesamten Importe aus den Teilnehmerländern bis spätestens 15. 12. 1949 zu erreichen.

Was die Bundesrepublik Deutschland anbelangt, so hatte sie bilaterale Handelsabkommen mit verschiedenen europäischen Ländern getroffen, die von der bisherigen Form der Verträge mit detaillierten Warenlisten und festen Wertgrenzen abwichen, sowie multilaterale Handelsverträge mit am ERP teilnehmenden Ländern, soweit für diese für eine bestimmte Liste von Waren mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen aufgehoben wurden.

4. Kapitel: Kritische Untersuchung über die Regelung des Außenhandels der drei Westzonen Deutschlands

Nachdem wir im Vorhergehenden die faktische Entwicklung der Außenhandelsbeziehungen dargelegt haben, ist es unsere Aufgabe in dem abschließenden Teil dieser Arbeit eine grundsätzliche Stellungnahme zu den durchgeführten Maßnahmen zu bringen. Die Betrachtung der Ostzone soll aus den bereits erwähnten Gründen hier außer Acht gelassen werden. Hervorzuheben ist jedoch, daß die russische Besatzungsmacht eine planwirtschaftliche Wirtschafts- und Außenhandelspolitik angestrebt und auch verwirklicht hat.

Wir wollen dabei so vorgehen, daß zunächst an Hand theoretischer Überlegungen die prinzipiellen Möglichkeiten der deutschen Außenhandelspolitik nach dem Kriege untersucht werden. Aus dem daraus abgeleiteten Ergebnis wird sich dann automatisch die Kritik der durchgeführten Maßnahmen ergeben.

Um über die behandelten wirtschaftlichen Probleme konkrete Aussagen machen zu können, ist es erforderlich, zunächst unseren eigenen Standpunkt hinsichtlich der Weltwirtschaft darzulegen. Die Notwendigkeit dieser Spezifizierung des eigenen Ausgangspunktes ist deswegen erforderlich, weil man den Problemen der Weltwirtschaft durchaus verschieden gegenüber stehen kann, je nachdem, ob man den Sachverhalt rein politisch oder vorwiegend ökonomisch betrachtet. Geht man von den betont politischen Erwägungen einer nationalstaatlichen Ideologie aus, so wird man in der Regel einer weltweiten Verflechtung des eigenen Landes negativ gegenüberstehen, insofern, als durch die wirtschaftliche und somit politische Abhängigkeit vom Ausland die Selbständigkeit eines Landes gefährdet werden kann.

Sieht man dagegen in einer Ausweitung des zwischenstaatlichen Handels das Mittel, um durch eine immer weitergetriebene Arbeitsteilung den Lebensstandard des Volkes zu heben, kann man eine Ausdehnung und Intensivierung der Weltwirtschaft nur bejahren.

Bei unserer Arbeit gehen wir grundsätzlich vom letztgenannten Gesichtspunkt aus. Aus rein ökonomischen Erwägungen sehen wir als Ziel einer vernünftigen Weltwirtschaftspolitik die optimale Gestaltung des Wirtschaftsprozesses sowohl im In- als auch im Ausland ²⁵⁶.

Überblickt man die oben dargestellte wirtschaftliche Lage Deutschlands nach dem Kriege, so ergibt sich, daß zweierlei Problemkomplexe zu lösen waren. Erstens mußten die Friktionen, die ein Aufleben der innerdeutschen Wirtschaftstätigkeit verhinderten, beseitigt werden, zweitens war erforderlich, daß gleichzeitig Maßnahmen zur Wiederbe-

lebung des Außenhandels einsetzten, insbesondere die Einfuhr von Lebensmitteln und produktionsnotwendigen Rohstoffen, da ohne diese Einfuhren eine Produktionsaufnahme für Deutschland illusorisch war.

Infolge der vielfältigen Probleme, die einer sofortigen optimalen Lösung entgegenstanden, mußte zunächst versucht werden, die größten Schwierigkeiten mittels kurzfristiger Übergangsmaßnahmen zu beseitigen, um, war dadurch einmal das Existenzminimum der Bevölkerung gesichert, die grundsätzliche Bereinigung aller übrigen wirtschaftlichen Fragen in Angriff zu nehmen.

Welche Wege zur kurzfristigen Regelung der Fragen standen nun offen? Die Lage war so, daß infolge mangelnder Konsumgüter- und Rohstoffvorräte die Möglichkeit zu einer von Deutschland ausgehenden Finanzierung etwaiger Einfuhren nicht möglich war. Daraus ergab sich, daß zunächst mit ausländischen Krediten, Schenkungen oder Vorschüssen die Möglichkeit zur Wiederaufnahme der Produktion in Deutschland geschaffen werden mußte. Erst wenn diese Voraussetzungen erfüllt waren, konnte mit einem Anlaufen der deutschen Wirtschafts- und Ausfuhrtätigkeit gerechnet werden.

Da man in Deutschland nicht erwarten konnte, daß die ausländischen Hilfeleistungen sofort in einem Ausmaß erfolgten, das zeitraubende Produktionsumwege erlaubte, mußte sich die deutsche Produktion sowohl für den Inlandsbedarf als auch für die Ausfuhr zunächst darauf beschränken, Güter herzustellen, deren Übergang in die Konsum- bzw. Ausfuhrsphäre innerhalb möglichst kurzer Frist erfolgte. Denn je größer die Produktionsumwege sind, desto mehr Konsumgüternvorräte sind notwendig, bevor die hergestellten Güter selbst wieder in die Konsumsphäre eingehen können. Die Konsequenzen dieser Überlegungen für die Wahl der auszuführenden Waren sind die, daß Deutschland zunächst, entgegen seiner bisherigen Wirtschaftsstruktur nur Rohstoffe und Halbfabrikate auf den ausländischen Märkten anbieten konnte. Auch auf eine exakte Preis-Kosten-Rechnung mußte und konnte noch verzichtet werden. Mußte, weil infolge der Ausschaltung des Geldes als Wertmesser und der den tatsächlichen Verhältnissen nicht mehr entsprechenden Wechselkursfestsetzungen eine exakte Kostenrechnung gar nicht mehr möglich war und sein konnte, weil einerseits infolge der innerpolitischen Geldverhältnisse die Betriebe etwaige Defizite jederzeit auf dem Schwarzen Markt decken konnten und andererseits infolge des Bestehens eines sehr starken Verkäufermarktes die Betriebe ihre Produkte jederzeit absetzen konnten. Denn das charakteristische Kennzeichen eines Verkäufermarktes ist eben, daß einem kleinen Angebot an Waren und Dienstleistungen eine sehr große Nachfrage gegenübersteht²⁵⁷.

War mittels der Einfuhr ausländischer Rohstoffe und Nahrungsmittel somit die Grundlage für ein Wiederanlaufen der deutschen Wirtschafts- und Ausfuhrtätigkeit geschaffen und damit die vordringlichsten Schwierigkeiten beseitigt, so mußten jetzt die Maßnahmen einsetzen, die dem weiteren Aufschwung der Wirtschaftstätigkeit entgegenstehenden

Friktionen beseitigten. D.h. es mußten Mittel und Wege gefunden werden, die die Wiederaufnahme ausländischer Handelsbeziehungen wieder gestatteten, die geordnete Rechtslage wiederherstellten und die Produktionsverbote beseitigten und das Beschlagnahmen aus der laufenden Produktion herabsetzten. Weiterhin mußte versucht werden, die durch Preisstop und Geldüberhang gestörte Preis-Kosten-Rechnung wiederherzustellen, um die wirtschaftliche Verwendung und damit äußerste Ausnutzung der Produktionsfaktoren zu sichern²⁵⁸.

Wenn wir kurz zusammenfassen, waren also folgende konkrete Maßnahmen zur Wiederbelebung der deutschen Produktion, die Voraussetzung steigender Ausfuhren, nötig.

- a) Schnelle Aufhebung der Produktionsverbote.
- b) Wiederherstellung des Rechtsstaates, d.h. in unserem besonderen Fall Verhinderung jeglicher ungesetzmäßiger und willkürlicher Eingriffe der Besatzungsmächte in Wirtschaft, Verwaltung, Betriebe und Produktion.
- c) Sofortige Spezifizierung der zur Demontage vorgesehenen Betriebseinheiten, um einen Überblick über die verbleibenden Möglichkeiten zu schaffen.
- d) Geldneuordnung, um das gesamte Wirtschaftsleben auf eine gesunde Basis stellen zu können.
- e) Reorganisierung der Bewirtschaftung und deren Anpassung an die neuen Verhältnisse.
- f) Sofortige langfristige Festlegung der zu Reparationszwecken und zur Unterhaltung der Besatzungstruppen der deutschen Wirtschaft zu entnehmenden Güter- und Dienstleistungen, um mit den verbleibenden Möglichkeiten eine geregelte Planung durchführen zu können.
- g) Spezifizierung der aus dem Ausland zu erwartenden Sofortlieferungen an Konsumgütern und Rohstoffen zu dem unter f) genannten Zweck.
- h) Übergabe der inneren Wirtschaftsverwaltung in deutsche Hände, soweit es sich mit den Besatzungsstatuten vereinbaren ließ.
- i) Berichtigung der den tatsächlichen Verhältnissen nicht mehr entsprechenden Preis- und Lohnrelationen, wenigstens für den Zeitraum, in dem die Bewirtschaftung und planmäßige Produktionslenkung aufrechterhalten werden sollte.

Nachdem wir kurz die innerpolitische Lage Deutschlands und die sich daraus ergebende Forderung nach einer positiven Wirtschaftspolitik aufgezeigt haben, ist jetzt zu untersuchen, welche Wege zur Wiedereingliederung Deutschlands in das Weltwirtschaftsgefüge beschritten werden mußten:

Unabhängig von den Erwägungen grundsätzlicher Art in Bezug auf die ordnungspolitische Gestaltung des deutschen Außenhandels mußten, wollte man Deutschlands Außenhandel soweit fördern, daß möglichst

bald die lebensnotwendigsten Einfuhren aus eigenen Ausfuhren gedeckt werden konnten, kurzfristig folgende Maßnahmen ergriffen werden:

- a) Festsetzung eines den tatsächlichen Kaufkraftparitäten entsprechenden Wechselkurses.
- b) Weitgehende Beseitigung aller handelspolitischer Beschränkungen (Kontingente, prohibitive Zölle usw.).
- c) Ermöglichung der Wiederaufnahme persönlicher Beziehungen zum Ausland.
- d) Sicherung des Warenzeichenschutzes.
- e) Übergabe der technischen Regelung der Außenhandelsfragen in deutsche Hände zur Verringerung der bürokratischen Hemmnisse.

Unabhängig von den oben angestellten Überlegungen war die Frage zu lösen, ob die Durchführung des Außenhandels auf Grund zentraler Planung oder einer verkehrswirtschaftlichen Ordnung erfolgen sollte und inwieweit die Möglichkeit zur Durchführung jedes einzelnen Prinzips zu dem gegebenen Zeitpunkt möglich war. Die Behandlung dieser Frage soll weiter unten erfolgen.

Vergleicht man nun die hier aufgestellten Forderungen mit der tatsächlichen Entwicklung, so kommt man zu dem Ergebnis, daß eine Verwirklichung derselben von den Besatzungsmächten weder durchgeführt, noch überhaupt angestrebt wurde. Es ist gerade das Kennzeichen des untersuchten Zeitraumes, daß die Politik der Alliierten noch weitgehend von der Morgenthau doktrin einer umfassenden Argrarisierung Deutschlands getragen war, wozu noch andere Gesichtspunkte, wie die Konkurrenzfurcht Englands, der übertriebene Nationalismus Frankreichs und die Unkenntnis der deutschen Verhältnisse bei den Amerikanern kommen. Die überhaupt ergriffenen Maßnahmen waren keineswegs von dem Gedanken beseelt, den wirtschaftlichen Wiederaufbau in kürzester Frist durchzuführen, sondern diese Einstellung war mehr oder weniger von politischer Kurzsichtigkeit.

Erst mit dem Abflauen der durch Krieg und Propaganda hervorgerufenen Gefühlshandlungen setzten sich rationelle wirtschaftliche Überlegungen wieder durch, die dann langsam zu einer Änderung der rein negativen Politik führten.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß in den ersten Jahren nach Kriegsende keinerlei Maßnahmen ergriffen wurden, um die von uns erhobenen Forderungen zu verwirklichen und somit mußte die deutsche Wirtschaft und der Außenhandel länger als es bei rein ökonomischen Handlungen nötig gewesen wäre, auf dem bei Kriegsende erreichten Tiefstand verharren.

Wie wir in dem vorhergehenden Abschnitt gezeigt haben, war die erste Voraussetzung zur Wiedereingliederung Deutschlands in die Weltwirtschaft zunächst die Bereinigung der innerdeutschen Verhältnisse; mit dieser Bereinigung parallel verlief die zunächst unentgeltliche Zufuhr

ausländischer Nahrungsmittel und Rohstoffe, um die Wiederingangsetzung der deutschen Wirtschaft überhaupt zu ermöglichen. Waren diese Voraussetzungen einmal geschaffen, mußte, wollte man nicht das weltwirtschaftliche Chaos verlängern, die Durchführung der langfristigen Aufgaben in Angriff genommen werden. Diese langfristigen Aufgaben mußten einerseits für Deutschland, andererseits für die gesamte Weltwirtschaft gelöst werden.

Die weltwirtschaftliche Lage nach Kriegsende hatte sich jedoch völlig gewandelt. Die Verlagerung sowohl der Absatzmärkte als auch die Vorrangstellung der Produktion Amerikas, die Richtungsänderung der internationalen Kapitalverflechtung, die unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen in den einzelnen Ländern, die Annullierung der Handelsverträge sowie letztlich das Fehlen jeglicher geordneter Währungsverhältnisse, hatten zwangsläufig zu einer völligen Desorganisation der Weltwirtschaft geführt.

Es liegt auf der Hand, daß, wollte man wieder zu geordneten Friedensverhältnissen zurückkehren, mit punktuellen und autonomen Maßnahmen der einzelnen Länder nicht auszukommen war. Vielmehr war nicht zu übersehen, daß nur durch grundsätzliche und von allen Staaten übereinstimmend durchgeführte große Rahmenmaßnahmen eine Normalisierung möglich war.

Innerpolitisch ergab sich als dringendste Forderung die Bereinigung der Geldverhältnisse, um zunächst einmal die Grundlage für die weiteren Maßnahmen zu schaffen. War diese durchgeführt, mußte jetzt daran gegangen werden, den durch den Krieg verursachten Strukturwandel entweder rückgängig zu machen oder sich den neuen Verhältnissen anzupassen. Dabei waren sowohl die planwirtschaftliche Lösung als auch die privatwirtschaftliche Lösung möglich. Es mag in Anbetracht des gestellten Themas abwegig erscheinen, diese allgemeinen Fragen hier zu behandeln. Jedoch müssen wir uns darüber im klaren sein, daß infolge der allgemeinen Interdependenz aller wirtschaftlichen Erscheinungen das deutsche Problem nicht freischwebend „an sich“ betrachtet werden kann, sondern nur im Zusammenhang mit den gesamten weltwirtschaftlichen Fragen zu lösen ist.

Wie schon oben angeführt, waren nach 1945 die planwirtschaftliche und die privatwirtschaftliche Ausrichtung des Außenhandels zu erwägen.

1. Die privatwirtschaftliche Lösung. Will man die Frage entscheiden, ob die Lösung der dargestellten Probleme auf privatwirtschaftlichem Wege möglich war, muß man einmal von der gegebenen Lage ausgehen, zum anderen die sich aus dieser Lage ergebenden Konsequenzen bei Anwendung der genannten Methode untersuchen.

a) Die gegebene Lage. Durch den Krieg war die Mehrzahl der beteiligten Staaten zu einer Planwirtschaft übergegangen. Die Produktion war einseitig auf die Fertigung von Kriegsmaterial ausgerichtet und durch die Pacht- und Leihlieferungen der USA an die kriegführenden Länder waren diese in ein Abhängigkeitsverhältnis zu den Rohstoff-

lieferanten gekommen, dem keine Möglichkeit zu entsprechenden Gegenlieferungen von Fertigwaren, die einen Ausgleich der Zahlungsbilanz herbeiführen konnte, gegenüberstand. Die Wechselkurse waren festgelegt und entsprachen keineswegs den tatsächlichen Verhältnissen.

b) Die sich aus dieser Situation ergebenden Konsequenzen eines privatwirtschaftlichen Lösungsversuches: Wäre unter diesen Umständen die schlagartige Rückkehr zu einem freien Welthandel erfolgt, so würde sich dieses folgendermaßen ausgewirkt haben. Innerpolitisch: durch die Aufhebung der Rationierung und Produktionslenkung wäre zwar im Laufe der Zeit eine automatische Rückkehr zur konsumorientierten Produktion erfolgt. Jedoch hätten zunächst die lebensnotwendigen Konsumgüter infolge der allgemeinen Verknappung einen starken Preisauftrieb erfahren. D. h. die Bezieher niedriger Einkommen wären einer Teuerung gegenübergestanden, die ihnen die Beschaffung der notwendigen Konsumgüter verwehrt hätte. Die politischen Folgen dieser Entwicklung sind klar. Soziale Unruhen, Streiks, Lohnforderungen und das Einsetzen der Inflationsschraube mit der darauffolgenden weiteren Zerrüttung der Wirtschaftsverhältnisse wären kaum zu umgehen gewesen. Außenpolitisch: die Freilassung der Wechselkurse hätte ein starkes Absinken sämtlicher Währungen gegenüber dem Gold und dem Dollar mit sich gebracht. Da nun die von dem Krieg am meisten in Mitleidenschaft gezogenen europäischen Länder sehr stark von der Zufuhr überseeischer Rohstoffe abhängig waren, hätte sich damit zusätzlich eine starke Erhöhung der Einfuhrpreise ergeben, der zwar auf der anderen Seite die Möglichkeit des billigen Exportes gegenübergestanden hätte. Diese Möglichkeit war jedoch zunächst rein fiktiver Natur, da ja die Industrie der europäischen Länder noch gar nicht in der Lage war, ausreichende Mengen an Ausfuhrgütern herzustellen. Das Ergebnis dieser Entwicklung wäre also ein politisch untragbares Absinken des Lebensstandards der europäischen Bevölkerung gewesen.

2. Die planwirtschaftliche Lösung. Da, wie oben gezeigt wurde, die sofortige privatwirtschaftliche Ausrichtung der Weltwirtschaft aus sozialen und politischen Gründen nicht möglich war, blieb also nur der Weg über eine planwirtschaftlich gesteuerte Innen- und Außenhandelspolitik, um die ersten Übergangsschwierigkeiten von der Kriegs- zur Friedenswirtschaft zu überwinden. D. h. es mußte zunächst unter Verzicht auf einen sofortigen Ausgleich der Zahlungsbilanz versucht werden, die Wirtschaft der einzelnen in Mitleidenschaft gezogenen Länder soweit wiederherzustellen, daß sie unter Aufrechterhaltung eines gewissen Mindestlebensstandards die Übergangsschwierigkeiten überwinden konnten. Erst wenn diese Voraussetzungen erfüllt waren, konnte man versuchen, die endgültige Normalisierung der Weltwirtschaft durchzuführen. Die Mittel der Übergangslösung sind prinzipiell die gleichen, wie sie schon unter den speziell die Frage Deutschlands behandelnden Ausführungen erwähnt wurden: die kapitalstarken Länder (USA, Kanada usw.) mußten mit Krediten zunächst die Umstellung und das Anlaufen der europäischen Friedensproduktion vorfinanzieren, um damit

die Umstellungszeit zu überbrücken. Grundsätzlich unbedeutend ist dabei, ob diese Kredite à fonds perdu oder in Form langfristiger Anleihen nach Europa flossen. Wesentlich ist nur, daß tatsächlich ausreichende Konsumgüter in Europa zur Verfügung standen, um größere Produktionsumwege, wie sie jede kapitalintensive Produktion erfordert, zu gewähren.

Gleichzeitig mit diesen nicht zu umgehenden Fragen mußten jedoch die langfristigen Probleme in Angriff genommen werden, um eine möglichst schnelle Produktivitätssteigerung, die die einzige Möglichkeit zu einer tatsächlichen und endgültigen Steigerung des Lebensstandards bot, zu ermöglichen.

Wir wollen im folgenden zunächst untersuchen, welche Wirtschaftsform die beste Lösung der aufgezeigten Probleme gestattete, inwieweit die wirtschaftspolitische Situation in den einzelnen Ländern einer befriedigenden Lösung entgegenstand und welche speziell Deutschland betreffenden Aufgaben der Lösung harrten.

1. Aufbau eines freien Außenhandels. Die erste Möglichkeit war die Schaffung eines auf der Privatinitiative des Einzelnen beruhenden internationalen Wirtschaftssystems. Die Vorteile dieser Ordnung sind bekannt: Die Entfaltung der freien Unternehmerinitiative, ungehemmt von bürokratischen Eingriffen in die Entscheidungsfreiheit, führt dazu, daß Waren am Ort ihrer rationellsten Herstellung gekauft werden. Dadurch ist es möglich, sämtliche Vorteile der internationalen Arbeitsteilung auszunützen, was sich wiederum auf die Produktivität und den Lebensstandard jedes am Handel beteiligten Landes positiv auswirken muß.

Welche Voraussetzungen mußten erfüllt sein, um dieses Prinzip in unserem Fall zur Anwendung bringen zu können? Die Voraussetzungen ergeben sich folgerichtig aus den diesem Prinzip inhärenten Erscheinungen. Konkret ausgedrückt mußte also der Wechselkurs aus seiner starren Bindung gelöst werden und entsprechend den wirtschaftlichen Gegebenheiten frei pendeln können. Im Inland mußte der Preisstop aufgehoben werden, um über den Wechselkurs den Ausgleich der Kaufkraftparitäten in den einzelnen Ländern zu ermöglichen und unter gleichzeitigem Verzicht auf eine autonome Geldpolitik die Lenkungs-funktion der Preise wiederherzustellen. Die Ein- und Ausfuhrkontingente mußten fallen, ebenso wie der Kapitalverkehr aufzulockern war. Unter den dargelegten Voraussetzungen wäre es möglich gewesen, nachdem durch die kurzfristigen Übergangsmaßnahmen die ersten Schwierigkeiten aus dem Wege geräumt waren, den nationalen und internationalen Handel wieder auf eine gesunde Grundlage zu stellen, eine normale Preis-Kosten-Rechnung wieder herzustellen und damit größtmögliche Bedürfnisbefriedigung zu erreichen.

Ein funktionierendes Außenhandelssystem dieser Art war also an die genannten Voraussetzungen geknüpft, und seine tatsächliche Realisierung mußte mit der Bereitschaft der einzelnen am Außenhandel beteiligten Länder, diese Voraussetzungen zu erfüllen, stehen oder fallen.

2. Aufbau eines auf internationaler Planung beruhenden Außenhandels. War der Aufbau eines wettbewerbswirtschaftlichen Außenhandelssystems aus irgendwelchen wirtschaftspolitischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht realisierbar, blieb als zweiter Weg der Aufbau eines Außenhandelssystems, das vorwiegend auf staatlicher Planung und zwischenstaatlichen Abmachungen beruhte. Innerhalb dieses Systems bestehen wiederum zwei Möglichkeiten: entweder betrieb jeder Staat unter Verzicht auf internationale Bindungen seine eigene autonome Wirtschaftspolitik, oder man versuchte, durch internationale Produktions-, Ausfuhr-, Einfuhr-Vereinbarungen usw. unter teilweise Verzicht auf eine absolute autonome Wirtschaftspolitik eine Angleichung der verschiedenen Interessen auf Grund eingehender Planung herbeizuführen.

Der Weg der erstgenannten vollkommen durchgeführten Wirtschaftspolitik ist aus ökonomischen Gründen abzulehnen. Diese Ablehnung beruht darauf, daß eine wirkliche stabile und den wirtschaftlichen Notwendigkeiten einer optimalen Bedürfnisbefriedigung gerechtwerdende Lösung des Weltwirtschaftsproblems nicht möglich erscheint. Denn, solange jeder einzelne Staat lediglich seine eigenen Interessen sieht und durchzusetzen versucht, kann der Vorteil, der sich aus einer internationalen Arbeitsteilung ergibt, nicht ausgenützt werden, da — nimmt man diese Handlungsweise bei jedem einzelnen Staat an — die Lösung der sich daraus ergebenden Diskrepanzen nur durch bilaterale Verträge möglich ist, was aber wiederum die Wirtschaftlichkeit des Handels stark einschränkt.

Betrachten wir dagegen den zweiten Weg, so wäre hier rein theoretisch wohl eine günstige Gestaltung des internationalen Handelsverkehrs möglich. Diese Möglichkeit hängt jedoch von verschiedenen Voraussetzungen ab: die erste und wichtigste Forderung dieser Richtung wäre die Abstimmung des Produktionsapparates und der Produktionsmöglichkeiten der einzelnen Länder aufeinander. D. h. es mußte ein Gesamtplan aufgestellt werden, der zunächst eine Darstellung der in den einzelnen Ländern vorhandenen Produktionsmittel und Produktionsmöglichkeiten gab. Danach mußten die speziellen Wünsche jedes einzelnen Staates in Bezug auf Produktionsart, Produktionsrichtung und Produktionsumfang, fußend wiederum auf den gegebenen Produktionsmöglichkeiten, aufeinander abgestimmt werden. Dann wären die Entscheidungen des Planträgers so auszurichten, daß die Verteilung der Produktionsauflagen nach ökonomischen Gesichtspunkten erfolgte, um auf diese Art die Vorteile der Arbeitsteilung auch in diesem System zu gewährleisten. Es würde also nicht angehen, daß einer Nation aus irgend welchen nationalen Erwägungen heraus die Produktion bestimmter Güter gestattet würde, die durch ein anderes Land wesentlich billiger erzeugt werden könnten. Weiterhin waren genaue Absprachen über Art und Menge der zu exportierenden und importierenden Güter notwendig. Der außenpolitischen Planung mußte systembedingt eine innerwirtschaftliche Planung parallel laufen, da nur auf diesem Wege die Abstimmung der in dem Plan vorgesehenen Produktionsauflagen erreicht werden konnte.

Die gesamte Planungsaufgabe konnte aber nur dann gelöst werden, und dieser Punkt ist von entscheidender Bedeutung, wenn es vorher gelang, einen einheitlich für alle Länder zutreffenden Wertmesser zu finden. Die Logik dieser Forderung ist zwingend, denn, da es nicht möglich ist, Waren und Dienstleistungen verschiedenster Art irgendwie zu vergleichen, mußte ein gemeinsamer Wertmesser gefunden werden, der alle Wirtschaftsleistungen umfaßte. Ist dieser nicht vorhanden, so ist einmal die Frage nach der wirtschaftlichsten Produktion nicht lösbar, zum anderen müssen sich daraus Bevor- und Benachteiligungen der einzelnen Länder ergeben. Der einheitliche Wertmesser wäre realisiert, wenn die Kaufkraftparitäten der einzelnen Länder über den Wechselkurs ausgeglichen wären und wenn mittels dieses Wechselkurses eine Vergleichsmöglichkeit der einzelnen Preise und Kosten ermöglicht würde.

Auch in diesem Falle der planwirtschaftlichen Lösung mußte auf die autonome Konjunkturpolitik in dem Moment verzichtet werden, in dem diese nicht mehr mit dem Gesamtplan übereinstimmte.

Als weitere Forderung zur optimalen Durchführung des zentralen Planes ist darauf hinzuweisen, daß sich jedes beteiligte Land diesem Plan unterwerfen und danach handeln mußte. Das bedeutet, daß zumindest auf allen Außenhandelsfragen betreffenden Gebieten in jedem beteiligten Staat eine zentrale Lenkung erfolgen mußte. Es war also nicht möglich, daß ein Land, das in seinem inneren Wirtschaftsaufbau vorwiegend verkehrswirtschaftlich orientiert war (USA z. B.) an diesem Plan teilnahm. Da die ein- und auszuführenden Güter in dem Plan für jedes Land festgelegt waren, mußte, um dessen Funktionieren zu ermöglichen, garantiert werden, daß diese bestimmten Güterarten und -mengen zu den vorgesehenen Preisen auch tatsächlich angeboten und abgenommen wurden. Herrscht in einem Land aber ein verkehrswirtschaftliches System, so besteht große Wahrscheinlichkeit, daß auf Grund der Marktentwicklung, die ihren Ausdruck findet im Erscheinen neuer Produkte, Preisschwankungen, Geschmacksänderungen usw., die planmäßigen Gütermengen- und -arten entweder nicht oder nur zu variierenden Preisen angeboten oder abgenommen werden, wodurch das Funktionieren des Gesamtplanes in Frage gestellt wird.

Fassen wir die zur optimalen Lösung des Weltwirtschaftsproblems auf Grundlage einer zentralen Planung notwendigen Maßnahmen und Voraussetzungen noch einmal kurz zusammen:

1. Abstimmung des Produktionsapparates und der Produktionsmöglichkeiten.
2. Abstimmung der speziellen Produktionswünsche.
3. Ökonomische Verteilung der Produktionsauflagen.
4. Bestimmung der zu exportierenden und importierenden Güter und Dienstleistungen.
5. Ergänzung der außenwirtschaftlichen Planung durch eine innerwirtschaftliche Planung.

6. Schaffung eines einheitlichen und gerechten Wertmessers.
7. Weitgehender Verzicht auf autonome Konjunkturpolitik.
8. Verwirklichung der inneren Planwirtschaft in jedem beteiligten Land.
9. Planmäßige Lenkung der internationalen Kapitalverflechtung, d. h. überstaatliche Planung der Investitionstätigkeit nach ökonomischen Gesichtspunkten.
10. Gelenkter Austausch der Arbeitskräfte entsprechend den wirtschaftlichen Notwendigkeiten.

Erst wenn die genannten zehn Voraussetzungen erfüllt worden waren (ob sie überhaupt auch theoretisch zu lösen waren, soll hier nicht untersucht werden), war auf ein optimales Funktionieren eines nach diesen Prinzipien ausgerichteten Wirtschaftssystems zu hoffen. Es bedarf keiner näheren Ausführungen, um zu erkennen, daß auch dann ein Wiedereingangssetzen außenhandelspolitischer Beziehungen möglich war, wenn nicht alle genannten Punkte genauestens verwirklicht waren. Es lag uns jedoch daran, zunächst für jedes der gekennzeichneten Ordnungssysteme die Voraussetzung aufzuzeigen, die für ein ökonomisches Funktionieren notwendig waren.

Im Anschluß an unsere theoretischen Ausführungen ist zu fragen, welches Wirtschaftssystem die beteiligten Mächte zu verwirklichen suchten, wieweit dieses Ziel erreicht wurde und ob die angewandten Mittel geeignet waren, das gesteckte Ziel zu erreichen.

Betrachtet man die ersten Jahre nach Kriegsende unter den gekennzeichneten Gesichtspunkten, so ist es kaum möglich, eine einheitliche Politik der Alliierten in Bezug auf das Außenhandelssystem festzustellen. Während auf der einen Seite die JEIA-Anweisungen eine gewisse Lockerung der bisherigen Zwangsmaßnahmen auf dem Außenhandelsgebiet bringen sollten, zeigte es sich auf der anderen Seite, daß immer wieder durch administrative Eingriffe dieser Tendenz entgegengearbeitet wurde. Kritisch kann man lediglich dazu bemerken, daß sich das Fehlen einer koordinierten Wirtschaftspolitik der drei bzw. vier Besatzungsmächte nachteilig auf die Entwicklung des Außenhandels auswirken mußte. Inwieweit den tatsächlichen Bedürfnissen der Besatzungsmächte dadurch gedient oder nicht gedient wurde, soll nicht näher untersucht werden. Erst im Jahre 1948 setzte sich dann allgemein die Tendenz zu einer Liberalisierung des deutschen Außenhandels durch. Nimmt man diese Tendenz als Ausgangspunkt unserer kritischen Betrachtungen und untersucht man die faktischen Maßnahmen, so ist es auch hier nicht leicht, zu einem eindeutigen Ergebnis zu kommen.

Während man sich einerseits auf den Standpunkt stellen könnte, daß, wenn man sich für einen bestimmten Weg entscheidet, dieser auch konsequent und mit möglichst geringen Verzögerungen beschritten werden sollte, so ist es nicht von der Hand zu weisen, daß einer forcierten Liberalisierung des westdeutschen Außenhandels noch schwerwiegende

Hindernisse im Wege standen. Diese Hindernisse waren zweierlei Art; erstens konnte diese Liberalisierung erst mit einer Normalisierung der innerdeutschen Produktions- und Währungsverhältnisse beginnen. Diese waren aber erst nach der Währungsreform am 20. 6. 1948 im Begriff der Verwirklichung²⁵⁹. Zweitens mußte vermieden werden, den nach dem Krieg sich langsam stabilisierenden Welthandel durch eine plötzliche Wiedereinschaltung Deutschlands wieder in erneute Unruhe zu versetzen.

Unter Berücksichtigung der gemachten Vorbehalte läßt sich nur wenig gegen die zeitliche Komponente der Liberalisierungsbestrebungen einwenden, wenngleich man auf dem Standpunkt stehen könnte, daß eine so lange Herauszögerung nicht unbedingt erforderlich gewesen wäre. Kritisch ist lediglich noch besonders hervorzuheben, daß, obwohl die große Entwicklung gleichmäßig verlief, im einzelnen eine zum Teil nur geringe Koordination der einzelnen Interessen auf einer Gesamtlinie vorhanden war, was zu dauernden Rückschlägen führen mußte.

Zusammenfassend ist als Ergebnis dieser Arbeit somit festzustellen:

1. Die planwirtschaftliche Lösung des Außenhandels wurde nicht angestrebt.
2. Die verkehrswirtschaftliche Lösung wurde zwar versucht, aber mit unzulänglichen Mitteln durchgeführt.
3. Ein wirkliches Erkennen des Ordnungsproblems setzte erst mit dem Beginn des Marshallplans ein, scheiterte aber zum großen Teil an dem Nationalismus einzelner Staaten, wobei insbesondere England infolge seiner sozialistischen Wirtschaftspolitik im Innern als Hemmschuh wirkte.
4. Die mangelnde Koordinierung der inneren Wirtschaftspolitik und Außenhandelspolitik brachte es mit sich, daß auch systemkonforme Maßnahmen im Außenhandel sich nicht so auswirken konnten, wie es zum Vorteil aller Beteiligten notwendig gewesen wäre.
5. Wenn trotz dieser Hemmungen nach 1948 ein derartiger Wirtschaftsaufschwung in Deutschland einsetzen konnte, so ist diese Tatsache auf den nicht versagenden Unternehmergeist einer freien Wirtschaft, auf das verständnisvolle Verhalten der deutschen Gewerkschaften und auf die letzten Endes doch positive Wirtschaftspolitik der Besatzungsmächte zurückzuführen.

Quellennachweis

- 1 Deutschland auf dem Weltmarkt, Wirtschaftszeitung, Stuttgart, Nr. 27, 4. 7. 1947, S. 7.
- 2 Deutschland auf dem Weltmarkt, a. a. O. S. 7.
- 3 Vergleiche Guido von Radiis, Die Deutsche Außenhandelspolitik unter dem Einfluß der Devisenbewirtschaftung von 1931—1938, Dissertation Zürich, 1938.
- 4 Statistisches Handbuch von Deutschland, S. 455.
- 5 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Institut für Konjunkturforschung, Berlin 1947, S. 9).
- 6 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, a. a. O. S. 10.
- 7 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, a. a. O. S. 11.
- 8 Wird Platz für sie sein?, Wirtschaftszeitung, Stuttgart, Nr. 10, 5. 3. 1948, S. 1.
- 9 Wirtschaft des als ob, Wirtschaftszeitung, Stuttgart, Nr. 9, 5. 7. 1946, S. 1.
- 10 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, a. a. O. S. 42.
- 11 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, a. a. O. S. 44.
- 12 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, a. a. O. S. 47.
- 13 Das Reparationsprogramm, Europa-Archiv, Frankfurt a. M., Dokumente 1, Band 47, S. 15.
- 14 Der Plan für die Reparationen und das Niveau der deutschen Nachkriegswirtschaft in Übereinstimmung mit dem Berliner Protokoll, Europa-Archiv, Dokumente, 1. Band, S. 65.
- 15 Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, a. a. O. S. 106 ff.
- 16 Widersprüche im Industriepan, Wirtschaftszeitung, Nr. 38, 19. 9. 1947, S. 6.
- 17 Teilweise Milderung der Demontage, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 29, 15. 7. 1949, S. 1.
- 18 Walter Eucken, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 2575, 21. 12. 1947.
- 19 Dr. R. Hemken, Sammlung der vom Alliierten Kontrollrat und der amerikanischen Militärregierung erlassenen Proklamationen, Gesetze, Verordnungen, Befehle, Direktiven. Stuttgart. Proklamation Nr. 2.
- 20 Dr. R. Hemken, a. a. O. Gesetz Nr. 56 der amerikanischen Militärregierung und Verordnung Nr. 78 der britischen Militärregierung.
- 21 Dr. R. Hemken, a. a. O. Militärregierungs-Gesetz Nr. 53 und 161.
- 22 Dr. R. Hemken, a. a. O. Militärregierungs-Gesetz Nr. 43.
- 23 Dr. R. Hemken, a. a. O. Militärregierungs-Gesetz Nr. 52 und 53.
- 24 Dr. R. Hemken, a. a. O. Kontrollratsgesetz Nr. 5.
- 25 Organisation des Außenhandels in der US-Zone, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 5, 13. 6. 1946.
- 26 Außenhandelskontor übernimmt Ein- und Ausfuhr-Geschäfte, Der Tagesspiegel, Berlin, Nr. 81, 6. 4. 1946.
- 27 Die Alliierten und Deutschland, Schweizerische Handelszeitung, Zürich, Nr. 34, 23. 8. 1945, S. 10.
- 28 Refico-Kredite für Deutschland, Schweizerische Handelszeitung, Zürich, Nr. 44, 31. 10. 1946, S. 10.

- 29 Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 23, 11. 10. 1946, S. 2.
- 30 Das OMGUS-Baumwollgeschäft, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 10, 5. 3. 1948, S. 5.
- 31 Verkehr mit dem Ausland, Verein Hamburger Exporteure e. V., Rundschreiben vom 10. 1. 1947.
- 32 Rundschreiben Nr. 2, 30. 8. 1946, Verein Hamburger Exporteure e. V.
- 33 Rückkehr zum Individualgeschäft, Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 12, 2. 11. 1946, S. 5.
- 34 Rundschreiben Nr. 3, 27. 11. 1946, Verein Hamburger Exporteure e. V.
- 35 Rückkehr zum Individualgeschäft, Neue Textilzeitung, Berlin, a. a. O. S. 5.
- 36 Ein Schritt auf dem Wege, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 17, 30. 8. 1946, S. 1.
- 37 Die deutsche Wirtschaft seit Potsdam, Europa-Archiv, Frankfurt a. M., 1. Band, 1947, S. 51.
- 38 P. Hinterholzer, Interzonenhandel Etappe zur Wirtschaftseinheit, Der Wirtschaft Spiegel, Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Wiesbaden, Heft 3/4 1946, S. 16..
- 39 Die deutsche Wirtschaft seit Potsdam, a. a. O. S. 52.
- 40 P. Hinterholzer, a. a. O. S. 17.
- 41 P. Hinterholzer, a. a. O. S. 18.
- 42 Vergleiche Fortschritt mit Hemmungen, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 22, 28. 5. 1948, S. 2.
- 43 Die deutsche Wirtschaft seit Potsdam, a. a. O. S. 70 ff.
- 44 Vom Exportverbot zum freien Kontrakt, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 55, 1. 12. 1948, S. 7.
- 45 Merkblatt 1 zu dem neuen bizonalen Außenhandelsverfahren auf Grund der Anweisung Nr. 1 der Joint Export/Import Agency, Minden, 1. 5. 1947, S. 1.
- 46 Dr. R. Hemken, vergleiche Militärregierungs-Gesetz Nr. 53 und 161 a. a. O.
- 47 Dr. R. Hemken, Kontrollratsgesetz Nr. 5, 43 und 47, Militärregierungs-Gesetz Nr. 56, a. a. O.
- 48 JEIA-Anweisung Nr. 1, Ausfuhrverfahren für das amerikanisch-britische Besatzungsgebiet Deutschlands, Minden, 1. 5. 1947, S. 3.
- 49 JEIA-Anweisung Nr. 1, a. a. O. S. 4.
- 50 Die Aufgaben der Außenhandelsstellen, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Nr. 10, Oktober 1948, S. 28.
- 51 Export-Anweisung Nr. 1 (Übersetzung), Vfw des amerikanischen und britischen Besatzungsgebiets, Hauptabteilung Außen- und Interzonenhandel, Minden, 11. 4. 1947, S. 5.
- 52 Export-Anweisung Nr. 1, a. a. O. S. 6.
- 53 Export-Anweisung Nr. 1, a. a. O. S. 7.
- 54 Export-Anweisung Nr. 1, a. a. O. S. 8.
- 55 Export-Anweisung Nr. 1, a. a. O. S. 9.
- 56 Merkblatt 1, a. a. O. S. 11.
- 57 Kausalkette des deutschen Außenhandels, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 6, 7. 2. 1947, S. 3.
- 58 Merkblatt 1, a. a. O. S. 4 ff.
- 59 Bremen wartet auf Außenhandel, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 9, 27. 2. 1948, S. 7.
- 60 Über die JEIA, Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 11, 14. 3. 1947, S. 8.
- 61 Außenhandel hat zwei Seiten, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 9, 28. 2. 1947, S. 7.
- 62 Exportindustrie konkurrenzfähig, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 44, 23. 10. 1948, S. 7.

- 63 Die folgenden JEIA-Anweisungen wurden laufend veröffentlicht in: Das neue Außenhandelsrecht, Handlexikon der Außenhandelsbestimmungen des Vereinigten Wirtschaftsgebiets, Berlin, Bielefeld, Detmold.
- 64 JEIA-Anweisung Nr. 6, Export-Devisen-Bonus, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Juni 1948, S. 24.
- 65 Bonus von 10 Prozent, Messe-Kurier, Nachrichtenblatt der Exportmesse Hannover, Nr. 7, 14. 8. 1947, S. 1.
- 66 Handelsagenten im Ausland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 7, September 1948, S. 21 ff.
- 67 Verfahren für die Durchführung von Reisen deutscher Geschäftsleute nach dem Ausland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Juni 1948, S. 35 ff.
- 68 Der aufgehobene Devisenbonus B, Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 34, 20. 8. 1948, S. 1.
- 69 Der aufgehobene Devisenbonus B, a. a. O. S. 1.
- 70 Auslauf des Devisenbonus B, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 41, 8. 10. 1948, S. 9.
- 71 Exportpreis und Devisenbonus, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 51, 17. 11. 1948, S. 5.
- 72 Ohne Devisenbonus, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 31, 12. 2. 1949, S. 9.
- 73 Bonus A Aufgabe verlangt Übergangslösung, Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 15, 23. 2. 1949, S. 2.
- 74 Kontakt, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 22, 28. 5. 1948, S. 1.
- 75 JEIA-Anweisung Nr. 8, betr. Verfahren für die Durchführung von Reisen deutscher Geschäftsleute nach dem Ausland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Juni 1948, S. 35.
- 76 JEIA-Anweisung Nr. 8, a. a. O. S. 37.
- 77 JEIA-Anweisung Nr. 8, a. a. O. S. 38.
- 78 JEIA-Anweisung Nr. 8, a. a. O. S. 40.
- 79 JEIA-Anweisung Nr. 9, betr. Dienstleistungen deutscher Handelsvertreter (agents) für ausländische Auftraggeber, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Juni 1948, S. 43.
- 80 Der Handelsvertreter im Inland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 6, August 1948, S. 17 ff.
- 81 Das neue Außenhandelsrecht, a. a. O. siehe JEIA-Anweisungen Nr. 16, 17, 19.
- 82 Deutsche Spediteure im Ausland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 5, August 1948, S. 32.
- 83 JEIA-Anweisung Nr. 13, betr. Rahmenausfuhrgenehmigungen, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 2, Juni 1948, S. 16.
- 84 Ab 22. 9. 1948 wurde der Höchstbetrag auf 30 000 Dollar erhöht; Rahmenausfuhr auf 30 000 Dollar erweitert, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 8, Oktober 1948, S. 33.
- 85 Bürokratische Ausfuhr, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 4, 23. 1. 1948, S. 2.
- 86 Notwendige Außenhandelsreformen, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 8, 20. 2. 1948, S. 5.
- 87 W. Könnecker, Der Zahlungsverkehr mit dem Ausland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 8, Oktober 1948, S. 2.
- 88 Die Finanzierung unseres Außenhandels, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 36, 3. 9. 1948, S. 7.
- 89 1 Dollar = 3,33 Mark, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 15, 9. 4. 1948, S. 5.
- 90 Mitteilung Nr. 38, betr. neues Ausfuhrverfahren und Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 1, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 13, Dezember 1948, S. 27.
- 91 Importeure vor neuen Hürden, Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf, Nr. 28, 15. 7. 1949, S. 1.

- 92 Die Bezahlungsweise beim Importgeschäft, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 65, 5. 8. 1949, S. 1.
- 93 JEIA-Anweisung Nr. 17, betr. deutsche Schiffahrtslinien, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 8, Oktober 1948, S. 20.
- 94 Vergleiche Ohne Handelsflotte, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 10, 7. 3. 1947, S. 5.
- 95 Vergleiche Deutsche Schifffahrt fehlt im europäischen Aufbau, Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf, Nr. 49, 3. 12. 1948, S. 7.
- 96 Einführung der Devisengutschrift, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 3, Juli 1948, S. 16.
- 97 Siehe Operational-Memorandum Nr. 25 vom 1. 5. 1948, betr. Reichsmarkzahlung für Ausfuhren und Einfuhren, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 2, Juni 1948, S. 33.
- 98 Textilwünsche zum Bonus, Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 45, 20. 10. 1948, S. 1.
- 99 Patente, Muster und Warenzeichen, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 10, Oktober 1948, S. 35.
- 100 Vergleiche Patente, Muster und Warenzeichen, Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf, Nr. 38, 17. 9. 1948, S. 4.
- 101 Vergleiche Der rechtliche Schutz der Erfindung, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 62, 29. 7. 1949, Sonderblatt 2.
- 102 Erleichterte Ausfuhr, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 47, 3. 11. 1948, S. 1.
- 103 Mehr Freiheit in der Ausfuhr, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 12, November 1948, S. 1.
- 104 Vergleiche Der Stand der westdeutschen Devisengesetzgebung, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 2391, 14. 11. 1948.
- 105 Export jetzt genehmigungsfrei, Handelsblatt, Westdeutsche Handelszeitung, Düsseldorf, Nr. 70, 23. 11. 1948, S. 2.
- 105a Kohlen- und Stahlrekord, Neue Zeitung, München, Nr. 4, 11. 1. 1949, S. 6.
Vergleiche JEIA kontrolliert weiter, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 54, 27. 11. 1948, S. 9.
- 106 JEIA-Anweisung Nr. 1 (erste Neufassung), Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Außenhandelsmappe, 2. Ergänzungslieferung II/49, Blatt 26.
- 107 Exportzügel, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 13, 15. 2. 1949, S. 1.
- 108 England fürchtet die Konkurrenz, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 61, 30. 7. 1949, S. 9.
Vergleiche Kampagne gegen den deutschen Export, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 6, 25. 1. 1949, S. 1.
- 109 Zu wenig und zuviel, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 13, 12. 2. 1949, S. 9.
- 110 Gefährliches Pendel, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 36, 13. 5. 1949, S. 1.
- 111 Vergleiche Neue Erschwerung des Exportverfahrens, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 15, 18. 2. 1949, S. 1.
- 112 Rückschlag für Südamerikas Wirtschaft, Die Weltwirtschaft, Den Haag, Nr. 7, 10. 5. 1949, S. 1.
- 113 Weltwirtschaftliche Zwischenbilanz, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung Düsseldorf, Nr. 46, 17. 6. 1949, S. 7.
- 114 Ausfuhrkontrolle erleichtert, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 30, 13. 4. 1949, S. 5.
- 115 Vergleiche Die Alternativen des Ost-Westhandels, Die Weltwirtschaft, Den Haag, Nr. 4, 12. 10. 1948, S. 1.
Vergleiche Die gefährliche Lücke, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 52, 6. 7. 1949, S. 1.

- Vergleiche Ost-Westhandel, Der Volkswirt, Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt, Nr. 28, 15. 7. 1949, S. 9.
- 116 Außenhandelsverfahren der französischen Zone angeglichen, Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf, Nr. 15, 15. 4. 1949, S. 2.
- 117 Export-Angleichung, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 28, 6. 4. 1949, S. 5.
- 118 H. H. Sante, Warenkontrolle und Devisengenehmigung, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 7, September 1948, S. 9.
- 119 Probleme der westdeutschen Wirtschaft, Tätigkeitsbericht des wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, für die Geschäftsjahre 1946—1949, S. 129.
- 120 Problematische Einfuhrplanung, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 39, 24. 9. 1948, S. 9.
- 121 Rundschreiben der Deutschen Bank, Frankfurt a. M., 6. 6. 1947.
- 122 Refico-Kredite für Deutschland, a. a. O. S. 10.
- 123 Das ägyptische Geschäft, Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 7, 14. 2. 1947.
- 124 Dollar als Einfuhrhindernis, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 43, 24. 10. 1947, S. 1.
- 125 Verfahren zur Erteilung von Einfuhrbewilligungen, JEIA-Anweisung Nr. 4, (Übersetzung), VfW des amerikanischen und britischen Besatzungsgebiets, Hauptabteilung Außenhandel und Interzonenhandel, Minden, Juli 1947.
- 126 Mit oder ohne Dollarklausel, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 50, 22. 6. 1949, S. 5.
- 127 Vergleiche Außenhandel hat zwei Seiten, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 9, 28. 2. 1947, S. 7.
- 128 Einfuhren für Ausfuhren, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 43, 24. 10. 1947, S. 2.
- 129 Außenhandelsmappe der VfW, Handbuch des Ex- und Imports, Frankfurt a. M., Ergänzungslieferung Nr. V/49, Blatt 6.
- 130 Lockerung der zentralen Einfuhren, Außenhandel Frankfurt/M.-Höchst, Heft 7, Sept. 1948, S. 11.
- 131 H. H. Sante, a. a. O. S. 10.
- 132 Der Einfuhrstop, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 24, 11. 6. 1948, S. 2.
- 133 H. H. Sante, a. a. O. S. 7.
- 134 Problematische Einfuhrplanung, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 39, 24. 9. 1948, S. 9.
- 135 Import wird dezentralisiert, Neue Zeitung, München, 15. 1. 1949, S. 6.
- 136 40 Millionen Dollar für Importe, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 39, 24. 9. 1948, S. 9.
- 137 Import wird dezentralisiert, a. a. O. S. 6.
- 138 Einschaltung des Importeurs, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 41, 8. 10. 1948, S. 9.
- 139 Einfuhrbewilligungsverfahren, JEIA-Anweisung Nr. 29, Außenhandelsmappe der VfW, Handbuch des Ex- und Imports, Frankfurt a. M., Ergänzungslieferung Nr. II/49, Bl. A.
- Vergleiche Größere Einfuhrfreiheit, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 12, 9. 2. 1949, S. 5.
- 140 Verlautbarung Nr. 1 des IAC, Außenhandelsmappe der VfW, Handbuch des Ex- und Imports, Frankfurt a. M., Ergänzungslieferung II/49, Bl. 2.
- 141 Die Tore der Einfuhr, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 27, 2. 4. 1949, S. 9.
- 142 Verlautbarung Nr. 1 des IAC, Außenhandelsmappe a. a. O.
- 143 Die ersten freien Importe, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 19, 5. 3. 1949, S. 7.
- 144 Akkreditive im Rückstand, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 38, 11. 5. 1949, S. 7.

- 145 Verfehlte Einfuhrplanung, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 26, 30. 3. 1949, S. 5.
- 146 Importlizenzen jetzt für drei Zonen, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschafts-zeitung, Düsseldorf, Nr. 54, 11. 7. 1949, S. 2.
- 147 Siehe Verlautbarung Nr. 1 des IAC, a. a. O.
- 148 Siehe Abschnitt 7: die zahlenmäßige Entwicklung des Außenhandels des Ver-einigten Wirtschaftsgebietes und die Auswertung des Zahlenmaterials.
- 149 Vergleiche Unfreier Außenhandel, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 24, 18. 10. 1946, S. 1.
- 150 Vergleiche Deutsche Ausfuhr nach der Schweiz, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 15, 16. 8. 1948, S. 8.
- 151 Vergleiche sämtliche Rundschreiben des Verein Hamburger Exporteure, Hamburg.
- 152 Außenhandel am Anfang, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 5, August 1948, S. 2.
- 153 Die Handelspolitik der deutschen Westzonen, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 2553, 19. 12. 1947.
- 154 Außenhandel am Anfang, a. a. O. S. 2.
- 155 Bizone im Dollarblock, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 3, 16. 1. 1948, S. 3.
Vergleiche Zwiespältige Handelspolitik, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 28, 6. 4. 1949, S. 5.
- 156 Bescheidener handelspolitischer Fortschritt, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 6, 6. 2. 1948, S. 7.
- 157 Wirtschaftsvereinbarungen mit Griechenland, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Juni 1948, S. 12 ff.
- 158 Dollarklausel noch nicht überwunden. Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 16, 16. 4. 1948, S. 7.
- 159 Wirtschaftsvereinbarungen mit Griechenland, a. a. O. S. 13.
- 160 Handelsbeziehungen mit Italien, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Juni 1948, S. 18 ff.
- 161 Handelsbeziehungen mit Italien, a. a. O. S. 19.
- 162 Vergleiche Handelsabkommen mit Italien, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 10, Oktober 1948, S. 5 ff.
- 163 Vergleiche Handelsabkommen Bizone — Belgisch/Luxemburgisches Wirtschafts-gebiet, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 2, Juni 1948, S. 14/15.
- 164 Handelsabkommen mit der Benelux, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 5, August 1948, S. 7 ff.
- 165 Das Warenabkommen mit der Schweiz, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 9, Oktober 1948, S. 26.
- 166 Das Warenabkommen mit der Schweiz, a. a. O. S. 27.
- 167 Die Schweiz für mehr Ausfuhr nach Deutschland, Neue Zeitung, München, Nr. 113, 11. 12. 1948, S. 6.
- 168 Handelsabkommen mit Frankreich, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Januar 1949, S. 1 ff.
- 169 Vergleiche Frankreichs Vertrag mit Westdeutschland, Außenhandel, Frank-furt/M.-Höchst, Heft 14, Dezember 1948, S. 31 ff.
- 170 Wirklich 300 Millionen?, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 54, 27. 11. 1948, S. 1.
- 171 Handelsabkommen mit Frankreich, a. a. O. S. 20 ff.
- 172 Handelsabkommen mit der Schweiz, Außenhandelsmappe der VfW, Handbuch des Ex- und Imports, Frankfurt a. M., 18. Ergänzungslieferung Nr. X/49, Blatt 1.
- 173 Radikale Liberalisierung des schweizerisch-deutschen Handels, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 18, September 1949, S. 71.
- 174 Handelsabkommen mit den Niederlanden, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 8, September 1948, S. 3 ff.

- 175 Handelsabkommen mit den Niederlanden, Außenhandelsmappe der VfW, Handbuch des Ex- und Imports, Frankfurt a. M., 18. Ergänzungslieferung X/49, Blatt 5.
- 176 Handelsverträge mit mehr als 20 Ländern, Messe-Kurier, Nachrichtenblatt der Exportmesse Hannover, Nr. 3, 17. 3. 1949, S. 6.
- 177 Vergleiche Wandlungen in der Außenhandelspolitik, Schweizerische Handelszeitung, Zürich, Nr. 25, 24. 6. 1948, S. 29.
- 178 Außenhandelsstatistik nach 1945, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 4, Juli 1948, S. 15/16.
- 179 Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes seit Januar 1948, Wirtschaft und Statistik, Wiesbaden-Biebrich, Heft 1, April 1949, S. 8.
- 180 Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes seit Januar 1948, a. a. O. S. 9.
- 181 M. Schmitt, Bilanz des Außenhandels, Wirtschaftsverwaltung, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 3, Februar 1949, S. 69/70.
- 182 Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes seit Januar 1948, a. a. O. S. 10. (In dieser Statistik sind die Stellen nach dem Komma nicht angegeben.)
- 183 Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes seit Januar 1948, a. a. O. S. 12.
- 184 M. Schmitt, a. a. O. S. 72.
- 185 Von der Einfuhr abhängig, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 14, 16. 2. 1949, S. 1.
- 186 Vergleiche Die Bizone im Welthandel, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 13, Dezember 1948, S. 35 ff.
- 187 Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes seit Januar 1948, a. a. O. S. 13.
- 188 Vergleiche Wohin steuert der Außenhandel, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 34, 20. 8. 1948, S. 9.
- 189 Schmuggel bedroht Wiederaufbau, Das Volk, Freiburg i. Br., Nr. 12, 29. 1. 1949, S. 2.
- 190 Verordnung Nr. 28, betr. Außenhandel, Journal Officiel du Commandement en Chef Francais en Allemagne, Nr. 12, 11. 1. 1946, S. 87.
Verordnung Nr. 97, über den Außenhandel der französischen Besatzungszone, Journal Officiel du Commandement en Chef Francais en Allemagne, Nr. 84, 8. 7. 1947, S. 843.
Verordnung Nr. 5, Die Kontrolle der deutschen Wirtschaft der französischen Besatzungszone, Journal Officiel du Commandement en Chef Francais en Allemagne, Nr. 2, 17. 9. 1945, S. 8.
- 191 Interne Noten über die Funktion des Außenhandelszentralamtes, Baden-Baden, v. 22. 10. 1945 und 1. 12. 1945 sowie Kommentar zu beiden.
- 192 Die Ernennung wurde aber tatsächlich nicht vorgenommen.
- 193 Interne Note über die Tätigkeit des Außenhandelszentralamtes, Baden-Baden, vom 12. 12. 1945, S. 1.
- 194 Interne Note über die Tätigkeit des Außenhandelszentralamtes, a. a. O. S. 2.
- 195 JEIA und Oficomex zusammengelegt, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 11, November 1948, S. 1.
- 196 Außenwirtschaftliche Chronik, Außenwirtschaft St. Gallen, Heft 4, Dezember 1948, S. 255.
- 197 Außenhandel jetzt trizonal, Neue Zeitung, München, 4. 12. 1948.
- 198 Exportangleichung, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 28, 16. 4. 1949, S. 5.
- 199 Deutsche Ausfuhr nach der Schweiz, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 15, 16. 8. 1946, S. 8.
- 200 Vergleiche Oficomex erschwert Außenhandel, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 15, 16. 8. 1948, S. 8.

- 201 Die Etappen des Oficomex-Verfahrens, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 31, 26. 4. 1949, S. 4.
- 202 Vergleiche Die dritte Westzone, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 4, 23. 1. 1948, S. 2.
- 203 Rundschreiben des Außenhandelsamtes Baden, Freiburg i. Br., 1. 6. 1948.
- 204 Das Oficomex-System, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Nr. 62, 16. 10. 1948, S. 2.
- 205 Neue Textilzeitung, Berlin, Nr. 54, 20. 11. 1948.
- 206 Vergleiche Unzureichende Exportförderung in der französischen Zone, Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf, Nr. 37, 10. 9. 1948, S. 4.
- 207 Drei Etappen des Oficomex-Verfahrens, a. a. O. S. 8.
- 208 Funktion der Außenhandelsämter, Interne Note des Außenhandelszentralamts, Baden-Baden, (ohne Datum).
- 209 Richtlinien über die Import- und Exportgeschäfte der französischen Zone in Deutschland, Interne Note des Außenhandelszentralamtes, Baden-Baden, Notiz Nr. 10, 1. 2. 1947.
- 210 Gazette Officiel, Nr. 5, 25. 7. 1945, S. 5.
- 211 Außenhandel ohne Valutakurs, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 30, 29. 11. 1946, S. 9.
- 212 Vergleiche Wo blieb die RM im Saargebiet? Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 4, 23. 1. 1948, S. 9.
- 213 Die Buchführung bei Oficomex, Interne Anweisungen für das Außenhandelszentralamt (ohne Datum).
- 214 Französische Zone Deutschlands im aktiven Außenhandel, Schweizer Handelszeitung, Zürich, Nr. 19, 8. 5. 1947, S. 7.
- 215 Die deutsche Wirtschaft seit Potsdam, a. a. O. S. 51.
- 216 Zwischenzonenverkehr, Interne Note des Außenhandelszentralamtes, Baden-Baden, (ohne Datum).
- 217 Fortschritt mit Hemmungen, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 22, 28. 5. 1948, S. 2.
- 218 Französische Zone Deutschlands im aktiven Außenhandel, a. a. O. S. 7.
- 219 Passive Zonenbilanz, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 42, 25. 5. 1949, S. 2.
Vergleiche Außenhandelsbilanz der französischen Zone, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 23, 11. 10. 1946, S. 9.
- 220 Oficomex erschwert Außenhandel, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 38, 3. 8. 1948, S. 2.
- 221 Arbeitslenkung in der französischen Zone, Schweizerische Handelszeitung, Zürich, Nr. 37, 12. 9. 1946, S. 10.
- 222 Frankreichs Absicht in Deutschland, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 4, 24. 1. 1947, S. 4.
- 223 Passive Zonenbilanz, a. a. O. S. 2.
- 224 Unzureichende Exportförderung in der französischen Zone, Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf, Nr. 97, 10. 9. 1948, S. 4.
- 225 H. Kreuzer, Exportmethoden der deutschen Sowjetzone, Die Tat, Zürich, Nr. 53, 23. 2. 1948, S. 11.
- 226 H. Kreuzer, a. a. O. S. 11.
- 227 Sichtbare und unsichtbare Exporte der Ostzone, Der Bund, Bern, Nr. 557, 29. 11. 1947.
- 228 Vergleiche Deutschlands Ausverkauf, Die Tat, Zürich, Nr. 256, 18. 9. 1946.
- 229 Sichtbare und unsichtbare Exporte der Ostzone, a. a. O.

- 230 Außenhandelsverfahren in der russischen Zone, Rundschreiben der Verwaltung für Außenhandel der sowjetischen Militäradministration (VfA der SMAD), Berlin-Karlshorst (ohne Datum).
- 231 Allgemeine Abnahme- und Zahlungsbedingungen für den Warenimport in die sowjetische Besatzungszone, Rundschreiben der Verwaltung für Außenhandel der sowjetischen Militäradministration in Deutschland, Berlin-Karlshorst, August 1947.
- 232 Der Außenhandel der sowjetischen Zone Deutschlands auf dem Wege zur vollen Verstaatlichung, Europa-Archiv, Frankfurt a. M., 20. 2. 1949, S. 1917 ff.
- 233 Der Außenhandel der sowjetischen Zone Deutschlands auf dem Wege zur vollen Verstaatlichung, a. a. O. S. 1918.
- 234 Der Außenhandel der sowjetischen Zone Deutschlands auf dem Wege zur vollen Verstaatlichung, a. a. O. S. 1919.
- 235 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, Europa-Archiv, Frankfurt a. M., Heft 12, 20. 6. 1949, S. 2235.
- 236 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2236.
- 237 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2237.
- 238 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2237.
- 239 Die Aussichten des Ost-West-Handels, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 33, 16. 7. 1948, S. 3.
- 240 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2238.
- 241 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2238.
- 242 Europa-Archiv, Frankfurt a. M., Oktober 1948, S. 1619—1622.
- 243 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2239.
- 244 Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands 1945 bis zur Gegenwart, a. a. O. S. 2236.
- 245 P. Hinterholzer, a. a. O. S. 16.
- 246 Die wirtschaftliche Verflechtung des Vereinigten Wirtschaftsgebietes und der sowjetisch besetzten Zone Deutschlands, Europa-Archiv, Frankfurt a. M., Heft 2, 20. 1. 1949, S. 1823.
- 247 Vergleiche Neue Phase im Interzonenhandel, Neue Zeitung, München, Nr. 58, 17. 5. 1949, S. 6.
- 248 Motive und Ziele des Marshallplans, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 37, 10. 9. 1948, S. 5.
- 249 Drei Kraftlinien, Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf, Nr. 17, 22. 4. 1948, S. 1.
- 250 Der Volkswirt, Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt a. M., Nr. 24, 17. 6. 1949, S. 11.
- 251 Gerhart Jentsch, Der Marshallplan und Deutschlands Platz darin, Frankfurt a. M. 1950, S. 81.
Vergleiche Westdeutschland im ERP-Aufbau, Neue Zeitung, München, Nr. 114, 14. 12. 1948, S. 6.
- 252 Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammer und Wirtschaftsverbände, Frankfurt a. M., Nr. 17, 27. 4. 1950.
- 253 Vergleiche Die Zuweisung der Marshallgelder im Januar, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 389, 25. 2. 1950.
- 254 Die Verteilung der ERP-Gegenwertkredite in Westdeutschland, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 357, 20. 2. 1950.

- 255 Liberalisierung des Außenhandels, Außenhandel, Frankfurt/M.-Höchst, Heft 1, Januar 1950, S. 1.
- 256 Diese Herausstellung eines spezifischen Datums unter Vernachlässigung sonstiger politischer Gesichtspunkte ist deshalb vonnöten, weil nur durch die Schaffung bestimmter Bedingungskonstellationen einwandfreie Aussagen über bestimmte ökonomische Probleme möglich sind. Jede Änderung eines angenommenen Datums zieht zwangsläufig Änderungen der wirtschaftspolitischen Maßnahmen sowie der sich daraus ergebenden Folgerungen nach sich und ist gesondert zu untersuchen.
- 257 Diese Erscheinung ist die notwendige Folge jeder Kreditexpansion, die von einem Preisstop geleitet ist unter der Voraussetzung, daß der Kreditexpansion keine entsprechende Ausdehnung des Produktionsvolumens gegenübersteht.
- 258 In diesem Zusammenhang wurde von wirtschaftspolitischer Seite oft gefordert, daß einer, die Preis-Kosten-Rechnung wieder ermöglichenden Geldneuordnung zunächst eine staatlicherseits durchgesetzte Erhöhung des Produktionsvolumens vorausgehen muß. Demgegenüber ist festzustellen, daß, wie auch die nachfolgende Entwicklung zeigte, die Entwicklung notwendigerweise genau umgekehrt verlief. Erst wenn durch eine Neuordnung des Geldwesens die Voraussetzungen einer rationellen Produktion gegeben waren, konnte mit einer Steigerung der Produktion gerechnet werden.
- 259 Produktionsausweitung hält an, Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart, Nr. 38, 17. 9. 1948, S. 7.
- 260 Vergleiche Der Teufelskreis des Schwarzen Marktes, Die Tat, Zürich Nr. 271, 3. 10. 1947.
Vergleiche Der schwarze und der graue Markt in Deutschland, Der Bund, Bern, Nr. 453, 30. 9. 1947.
Vergleiche Zigarettenwährung und Schwarzmarkt in Deutschland, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 1454, 27. 7. 1947.
- 261 Vergleiche Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in der französischen Zone, St. Galler Tagblatt, Nr. 352, 31. 7. 1947.
- 262 Vergleiche Leistungen der französischen Zone, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Nr. 210, 2. 2. 1947.
- 263 Wir bezeichnen die indirekten Exporte der deutschen Stellen deshalb als indirekt, weil wir sie vom Standpunkt der ostzonalen (russischen) Außenhandelspolitik betrachten, zumal die sowjetischen Behörden den Außenhandel ausschließlich in Händen hatten.
- 264 Vergleiche Wirtschaftszerfall in der Ostzone, Die Tat, Zürich, Nr. 275, 7. 10. 1947.
- 265 Vergleiche Das verschleierte Schicksal der Industrie in der deutschen Sowjetzone, Basler Nachrichten, Nr. 460, 30. 10. 1946.
- 266 Vergleiche Hinter dem Vorhang, Die Tat, Zürich, Nr. 213, 5. 8. 1946.

Literaturverzeichnis

A. Zeitschriften und Zeitungen

Wirtschafts-Zeitung, Stuttgart.
 Handelsblatt, Westdeutsche Wirtschaftszeitung, Düsseldorf.
 Schweizerische Handelszeitung, Zürich.
 Der Wirtschafts-Spiegel, Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Wiesbaden.
 Europa-Archiv, Frankfurt a. M.
 Der Volkswirt, Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt a. M.
 Außenwirtschaft, St. Gallen.
 Außenhandel, Frankfurt/Main-Höchst.
 Außenhandelsmappe der VFW, Handbuch des Ex- und Imports, Frankfurt a. M.
 Messe-Kurier, Nachrichtenblatt der Exportmesse Hannover, Hannover.
 Exportdienst, Zeitschrift für Exportindustrie, Außenhandel, Seeschifffahrt, Düsseldorf.
 Die Weltwirtschaft, Den Haag.
 Wirtschaftsverwaltung, Frankfurt a. M.
 Wirtschaft und Statistik, Wiesbaden-Biebrich.
 Neue Textilzeitung, Berlin.
 Der Tagesspiegel, Berlin.
 Neue Zeitung, München.
 Das Volk, Freiburg i. Br.
 Die Tat, Zürich.
 Der Bund, Bern.
 St. Galler Tagblatt, St. Gallen.
 Basler Nachrichten, Basel.
 Neue Zürcher Zeitung, Zürich.

B. Broschüren, Gesetzestexte und Rundschreiben

Sammlung der vom Alliierten Kontrollrat und der amerikanischen Militärregierung erlassenen Proklamationen, Gesetze, Verordnungen, Befehle, Direktiven, Stuttgart.
 Das neue Außenhandelsrecht, Handlexikon der Außenhandelsbestimmungen des Vereinigten Wirtschaftsgebietes, Berlin, Bielefeld, Detmold.
 Tätigkeitsbericht des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln.
 Journal Officiel du Commandement en Chef Français en Allemagne, Baden-Baden.
 Rundschreiben, Verein Hamburger Exporteure e. V., Hamburg.
 Rundschreiben der Deutschen Bank, Frankfurt a. M.
 Rundschreiben der Verwaltung für Außenhandel der sowjetischen Militäradministration in Deutschland, (VIA der SMAD), Berlin-Karlshorst.
 Rundschreiben des Außenhandelsamtes Baden, Freiburg i. Br.

Merkblatt 1 zu dem neuen bizonalen Außenhandelsverfahren auf Grund der Anweisung Nr. 1 der Joint Export/Import Agency, Minden.

JEIA-Anweisung Nr. 1, Ausfuhrverfahren für das amerikanisch-britische Besatzungsgebiet Deutschlands, Minden.

Export-Anweisung Nr. 1 (Übersetzung), VfW des amerikanischen und britischen Besatzungsgebiets, Minden.

Verfahren zur Erteilung von Einfuhrbewilligungen, JEIA-Anweisung Nr. 4 (Übersetzung), VfW des amerikanischen und britischen Besatzungsgebiets, Minden.

C. Bücher

Die deutsche Außenhandelspolitik unter dem Einfluß der Devisenbewirtschaftung von 1931—1938, Dissertation Zürich.

Statistisches Handbuch von Deutschland.

Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch, Berlin.

Der Marshallplan und Deutschlands Platz darin, Frankfurt a. M.

Lebenslauf

Am 27. November 1919 wurde ich, Walter Motz, in Wyhlen als Sohn des Oberzollsekretärs August Motz von Lörrach und seiner Ehefrau Katharina geb. Lübke geboren.

Nach vierjährigem Besuch der Volksschule trat ich im Jahre 1930 in die Oberrealschule Lörrach ein. Im Jahre 1936 verließ ich mit der Obersekunda-Reife die Schule und besuchte ein Jahr die Höhere Handelsschule in Lörrach, in der ich ebenfalls die Mittlere Reife erhielt.

Bei der Bezirkssparkasse Lörrach absolvierte ich anschließend eine zweijährige kaufmännische Lehre und legte im Frühjahr 1939 die Kaufmannsgehilfenprüfung vor der Industrie- und Handelskammer Freiburg in Schopfheim ab. Meine Tätigkeit als kaufmännischer Angestellter bei der Bezirkssparkasse Lörrach bis zum Frühjahr 1946 wurde durch fünfeinhalbjährigen Kriegsdienst unterbrochen.

Im Jahre 1943 bestand ich die Sonder-Reifeprüfung an einer Oberschule für Jungen in Heidelberg und beabsichtigte, nach Beendigung des Krieges das volkswirtschaftliche Studium zu beginnen. Im Sommer 1946 immatrikulierte ich mich an der Universität Freiburg i. Br. bei der volkswirtschaftlichen Fakultät und nahm teil an den Vorlesungen bzw. Seminarien der Herren Professoren Eucken, von Dietze, Wilken, Lohmann, Bauer, Boehmer, Schönke, Wolf, von Caemmerer, Schühly, Maunz sowie der Herren Dozenten Maier, Koberstein, Paulus und Frau Dozentin Liefmann-Keil. Seit dem Sommersemester 1948 bin ich an der Universität Basel inskribiert und besuchte bei den Herren Professoren Wagner, Salin, Furlan, Simonius und Ruck Vorlesungen bzw. Seminarien.

Meine Dissertation entstand unter der Anleitung von Herrn Professor Dr. V. F. Wagner, welchem ich auch an dieser Stelle für die freundliche Unterstützung meiner Arbeit bestens danke.

